

**Der Verbrauchercredit
in der
Fremdenverkehrswirtschaft**

Rolf Hartmann

Der Verbrauchercredit
in der
Fremdenverkehrswirtschaft

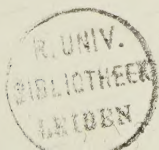
Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
an der Ludwig - Maximilians - Universität
zu München

vorgelegt von

Rolf H a r t m a n n

Dipl.Kfm. Dipl.Hdl.

München 1958



Referent: o. ö. Professor Dr. L. Beckmann

Korreferent: o. ö. Professor Dr. O. Hintner

Tag der mündlichen Prüfung: 25. Febr. 1959

V o r w o r t

Nach dem ersten Weltkrieg tauchten in Deutschland in größerem Umfang Kreditformen auf, die es dem letzten Verbraucher ermöglichten, Waren gegen nachträgliche Teilzahlungen zu erwerben. In der Folgezeit hat sich das System der Verbraucherkredite organisatorisch weiterentwickelt, ohne daß grundlegende Neuerungen aufgetreten wären.

Eine beachtliche Neuerscheinung auf diesem Gebiet faßte nach dem zweiten Weltkrieg, vom Ausland kommend, in Deutschland Fuß: der Verbraucherkredit für Fremdenverkehrsleistungen.

Die praktische Entwicklung dieser Kredite befindet sich in Deutschland noch im Anfangsstadium. Ungeachtet dessen entstand um das Grundsätzliche dieser Neuerscheinung in Fachkreisen bereits eine Diskussion.

In der vorliegenden Arbeit wurde versucht, das Wesen dieser neuen Entwicklungsstufe des Verbraucherkredites zu umschreiben. Es lag nahe, zu diesem Zweck Vergleiche mit dem Warenkredit, dem Prototyp der herkömmlichen Verbraucherkredite, anzustellen. Die bestehenden Gemeinsamkeiten und Unterschiede lassen am besten die Wesenszüge des Dienstleistungskredites erkennen. Ferner galt es, die bisherigen und noch möglichen Auswirkungen für die Beteiligten, in erster Linie für die Fremdenverkehrswirtschaft, einer Betrachtung zu unterziehen. Hierfür wiederum erwies es sich als unumgänglich, zunächst eine Untersuchung einiger wesentlicher Merkmale des Fremdenverkehrs im allgemeinen und der touristischen Nachfrage im besonderen anzustellen.

Die Arbeit geht von den deutschen Gegebenheiten aus und beschränkt sich im wesentlichen auf die Darstellung der ein-

schlägigen deutschen Verhältnisse. Wo es jedoch angezeigt erschien, wurden von Fall zu Fall auch ausländische Erfahrungen auf diesem Gebiet berücksichtigt.

Mein Dank gebührt Herrn Professor Dr. Dr. h.c. K. R ö ß l e ,
der als Referent diese Arbeit bis zu seinem Tode betreute.

Frau Professor Dr. L. B e c k m a n n danke ich verbindlichst
für die freundliche Übernahme des Referates.

München, Dezember 1957

INHALTSVERZEICHNIS

1. Abschnitt

	Seite
BEGRIFF UND WESEN DES FREMDENVERKEHRS	8
A. Der Begriff des Fremdenverkehrs	8
B. Geschäftsverkehr und Erholungsverkehr	14

2. Abschnitt

DIE WESENSZÜGE DER NACHFRAGESEITE DES FREMDENVERKEHRS	18
A. Wesen und Aufgaben	18
I. Der Begriff der Erholung	18
II. Die Notwendigkeit des Erholungsverkehrs	20
B. Die Merkmale des Fremdenverkehrs	22
I. Stellung in der Bedürfnisskala	22
II. Zeitgebundenheit	25
III. Liquidität	26
IV. Psychologische Faktoren	29
C. Die Aufwendungen für den Fremdenverkehr	31
I. Die Aufwandsgruppen	31
1. Fahrt	34
2. Unterkunft	34
3. Verpflegung	35
4. Sonstiges	35
II. Die Mehraufwendungen	36

D. Die finanziellen Quellen des Fremdenverkehrs

E. Der Nutzen

I. Die Bewertung

II. Das Ergebnis

3. Abschnitt

DIE FINANZIERUNG DER NACHFRAGE NACH FREMDENVERKEHRSLEISTUNGEN DURCH KREDITE

A. Produktionskredit und Verbraucherkredit

B. Der Verbraucherkredit im allgemeinen

I. Begriff und Wesen

II. Ursprung und Entwicklung

III. Träger und Erscheinungsformen

1. Begriffliches

2. Der nichtorganisierte Kredit

3. Der organisierte Kredit

a) Finanzquellen

b) Teilzahlungsprinzip

c) Systeme

aa) Das A-System

bb) B- und C-System

d) Zusammenfassung

IV. Wirkungen für den Kreditnehmer

1. Kaufkraft

2. Nutzen

3. Konsumverzicht

4. Geldwertrisiko

5. Kosten

V. Betriebswirtschaftliche Bedeutung

1. Umsatz und Wettbewerb

2. Kreditwürdigkeit

3. Risiken und Risikopolitik	90
a) Risiken	90
aa) Wesen und Arten der Teilzahlungsrisiken	90
bb) Finanzierungsrisiko	92
cc) Ausfall- und Verschleppungsrisiko	95
b) Risikopolitik	96
aa) Einschränkung	96
bb) Streuung	96
cc) Abdeckung	97
dd) Überwälzung	97
VI. Volkswirtschaftliche Gesichtspunkte	99
1. Nachfrage	99
a) Allgemeines	99
b) Zeitliche Verlagerung	100
c) Sachliche Verlagerung	102
2. Sparen und Kredit	104
a) Allgemeines	104
b) Traditionelle Auffassung	105
c) Neuere Auffassung	106
3. Konjunktur	113
a) Allgemeines	113
b) Kreditschöpfung	115
c) Einfluß der Verbrauchererwartungen	118
d) Größenverhältnisse	124
e) Wirkung organisierter und nichtorganisierter Kredite	126
f) Ergebnis	130
4. Zusammenfassung	130
C. Die Besonderheiten des Verbraucherkredites für Dienstleistungen	133
I. Formen des Auftretens	133
1. Kredite für allgemeine Dienstleistungen	133
2. Kredite für Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft	135

	Seite
II. Auswirkungen auf die Fremdenverkehrswirtschaft	140
1. Die Bedürfnisfrage	140
a) Allgemeines	140
b) Nachfrageseite	143
c) Angebotsseite	147
2. Wettbewerbsprinzip	148
a) Wettbewerbslage des Wirtschaftszweiges	149
b) Wettbewerbslage der Betriebswirtschaften	152
3. Gesamtnachfrage	154
III. Volkswirtschaftliche Überlegungen	157
1. Volksgesundheit und Arbeitskraft	157
2. Ausstrahlungen auf andere Wirtschaftszweige	159
IV. Betriebswirtschaftliche Probleme	162
1. Bestenende Organisationsformen in Deutschland	162
2. Umsatz	168
3. Risiken	171
4. Kosten	176
5. Gestaltung und Finanzierung	181
V. Bedenken gegen Reisekredite	187
1. Psychologische Momente	187
2. Verhältnis zum Reisesparen	189
 Abschließende Bemerkungen	 193
 Literaturverzeichnis	 197

1. Abschnitt

BEGRIFF UND WESEN DES FREMDENVERKEHRS

A. DER BEGRIFF DES FREMDENVERKEHRS

Das Phänomen "Fremdenverkehr" gibt Anlaß zu vielseitigen und vielgestaltigen Betrachtungen. Daraus folgt, daß es auch verschiedene Möglichkeiten gibt, diese Erscheinung in festumrissene Begriffe zu fassen. Von vornherein sei festgestellt, daß hier nicht der Versuch unternommen werden soll, die Fülle der vorhandenen Definitionen um eine weitere zu vermehren. Es geht lediglich darum, die für diese Arbeit notwendige begriffliche Abgrenzung zu schaffen. Dabei ist es allerdings nicht zu umgehen, die immerhin zahlreichen vorhandenen Definitionen zu untersuchen und die für die vorliegende Problemstellung am günstigsten erscheinende auszuwählen.

Die Vielfalt der Begriffserläuterungen in- und ausländischer Autoren ist vornehmlich auf die Schwierigkeit zurückzuführen, die Vielfalt der Erscheinungen und Zusammenhänge, die mit dem Erkenntnisobjekt "Fremdenverkehr" verbunden sind, auf einen kurzen nominalen Nenner zu bringen. So bildeten sich, je nach Wahl der Ansatz- und Betrachtungspunkte, verschiedene Betrachtungsweisen mit verschiedenen Schwerpunkten heraus, die sich wiederum in Gruppen verwandter Art einteilen lassen.

Vorweg sei jedoch gleich auf einen bedeutsamen Umstand hingewiesen, der einer befriedigenden Lösung des Begriffsproblems eine weitere - sprachliche - Schwierigkeit entgegenstellt:

Unser Wort "Fremdenverkehr" deckt sich in seinem Sinngehalt nicht mit dem im Ausland und neuerdings auch in Deutschland selbst gebrauchten Begriff des "Tourismus" (engl. "tourism", franz. "tourisme"). In der deutschen Fassung hat das Wort "Tourismus" und die auch bei uns immer häufiger zu hörende Bezeichnung des "Touristen" eindeutig den Anklang der Vergnügungs- oder Erholungsreise, also des außerberuflichen Verkehrs. Das Wort "Fremdenverkehr" ist dagegen vergleichsweise neutral und läßt den Beweggrund der Aufenthaltsveränderung nicht erkennen. Niemandem würde es wohl einfallen, einen Reisevertreter oder beruflich reisenden Geschäftsmann als "Touristen" zu bezeichnen.

Es besteht somit eine Diskrepanz inhaltlich-sinngemäßer Art zwischen "Tourismus" und "Fremdenverkehr".

Im Ausland wird der Begriff des "Tourismus" von vornherein weitgehend als mit dem nichtgeschäftlichen Reiseverkehr identisch aufgefaßt. Die Autoren des englischen und französischen Sprachgebietes, ausgehend von "tourism" oder "tourisme", haben deshalb naturgemäß vorzugsweise den Erholungsverkehr im Auge, während manche deutsche Autoren¹⁾ diese Einschränkung nicht machen, weil sie unserem Wort "Fremdenverkehr" sinnfällig nicht anhaftet.

Es zeigte sich daher, daß die deutschsprachigen Autoren dem Begriff "Fremdenverkehr" einen Umfang verliehen, der von dem des "Tourismus" im Ausland abweicht.

Jedoch zeichnen sich auch bei uns Bestrebungen ab, den Begriff des Fremdenverkehrs enger zu fassen²⁾ und somit eine Angleichung herbeizuführen.

Will man die vorhandenen Begriffserklärungen unter gewissen Ordnungsgesichtspunkten sehen, so kann man deutlich zwei Gruppen von Autoren unterscheiden: Diejenigen, welche das Erkenntnisobjekt unter vorwiegend wirtschaftlichen Aspekten sehen, und jene, die den vorwiegend außerwirtschaftlichen Merkmalen den Vorrang geben (auch soziologische Betrachtungsweise genannt).

Bei der wirtschaftlichen Betrachtungsweise³⁾ stehen im Vordergrund die ökonomischen Faktoren und Erscheinungen, die beim Fremdenverkehr auftreten: das Zustandekommen und die Wesenszüge des sog. "touristischen Marktes", also des Zusammentreffens zwischen Angebot und Nachfrage an Fremdenverkehrsleistungen, "... die Überbrückung der Spannung zwischen Bedürfnis und seiner Befriedigung ...",⁴⁾ die Auswirkungen des Fremdenverkehrs auf Einkommen und Ertrag der am Fremdenverkehr mittelbar und unmittelbar Beteiligten, die Kaufkraftströme; der Einfluß des Fremdenverkehrs auf die anderen Gewerbebezweige und die Steueraufkommen usw.⁵⁾

1) So z.B. Bormann und Glücksmann; ferner Pfister

2) Vgl. hierzu Bernecker P.: "Die Wandlung des Fremdenverkehrsbegriffes", Jahrbuch für Fremdenverkehr, Heft 1, München 1952/53

3) Vgl. Walterspiel, G.: "Bemerkungen zur wirtschaftlichen Betrachtung des Fremdenverkehrs", in Jahrbuch für Fremdenverkehr, 2. Jahrgang, Heft 1, München 1953/54

4) Bernecker, P.: "Die Wandlung des Fremdenverkehrsbegriffes", a.a.O., S. 32

5) Siehe S. 161

Die andere Richtung, welche den Fremdenverkehr unter nichtwirtschaftlichen oder nicht primär unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten sieht, betont dagegen, daß sowohl Antriebe als Ziele des (noch zu erläutern- den) Fremdenverkehrs im engeren Sinne, nämlich des Erholungsverkehrs, immaterieller Natur sind, so die Reisemotive, ferner die sich aus dem Zusammentreffen der Reisenden untereinander und der Ortsfremden mit Ortsansässigen ergebenden Beziehungen. Die Schwerpunkte verschieben sich je nach Stellung des Betrachters.

Hier sollen die verschiedenen Definitionen in der Reihenfolge ihres Begriffsumfanges untersucht werden.

Dabei sei zunächst auf eine Art der Erläuterung hingewiesen, wie sie Koller¹⁾ vornimmt, indem er zum Begriff des Fremdenverkehrs durch Aufzählung der häufigsten Erscheinungsformen, in denen sich der Fremdenverkehr konkret darstellt, zu gelangen sucht. Diese Methode nennt Krapf²⁾ die "enumerative". Koller schreibt: "Am schweizerischen Fremdenverkehr im weitesten Sinne des Wortes nehmen alle Personen teil, die sich aus folgenden Gründen vorübergehend in der Schweiz außerhalb ihres ständigen Wohnsitzes aufhalten". Es folgen Gesundheitsrücksichten, Befriedigung kultureller Bedürfnisse, berufliche Gründe, zur Ausbildung (Studenten, Schüler); aus politischen Gründen (Emigranten). Hierbei scheint u.a. vor allem der Begriff im Hinblick auf die zeitmäßigen Voraussetzungen etwas zu weit gezogen zu sein, wenn er z.B. auch Emigranten einbezieht. Hinsichtlich des Einschlusses des gesamten Geschäftsreiseverkehrs steht Koller jedoch nicht allein, wie folgende anderen Begriffsbestimmungen zeigen: Bormann³⁾ definiert wie folgt: "Der Fremdenverkehr kann seinem Begriffe und seiner Zusammensetzung nach bezeichnet werden als der Inbegriff der Reisen, die zum Zwecke der Erholung, des Vergnügens, geschäftlicher oder beruflicher Betätigung oder aus sonstigen Gründen, in vielen Fällen aus Anlaß besonderer Veranstaltungen oder Ereignisse unternommen werden und bei denen die Abwesenheit vom ständigen Wohnsitz nur vorübergehend ist."

Als Vertreter der soziologischen oder nicht wirtschaftlichen Auffassung sei noch Glücksmann zitiert: "Wir können Fremdenverkehr definieren als die Summe der Beziehungen zwischen einem am Orte seines Aufenthaltes

1) Koller, A.: "Entwicklung und Umfang des Fremdenverkehrs in der Schweiz", Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, Heft 1, 1941

2) Krapf, K.: "Der Fremdenverkehr als Begriff und statistische Masse", Sonderabdruck aus der Festgabe für Dr. Hans Sporer, S. 3

3) Bormann, A.: "Die Lehre vom Fremdenverkehr". Berlin 1931

nur vorübergehend befindlichen Menschen und Menschen an diesem Ort."¹⁾

Den bisher zitierten Autoren ist gemeinsam, daß sie den Fremdenverkehr ohne jede Einschränkung der Reisemotive betrachten. Dies hat, wenn man vom Sinngehalt des Wortes "Fremdenverkehr" ausgeht, zweifellos seine Berechtigung, wie schon an anderer Stelle erwähnt wurde (s.S. 9). Eine andere Frage ist jedoch, ob es dann überhaupt noch nötig ist, zwischen Fremdenverkehr und dem gesamten Personenreiseverkehr zu unterscheiden, da beide bei diesem Umfang der Begriffsfassung nahezu²⁾ zusammenfallen; ein allgemeingültiges Unterscheidungsmerkmal fehlt hier.

Dies wird von mehreren Autoren für unbefriedigend gehalten. Hierfür sei Krapf³⁾ zitiert: "Die Frage bleibt offen, was all den verschiedenen Erscheinungsformen des Fremdenverkehrs gemeinsam ist." Zum Teil wird als Antwort hierauf das Merkmal "Verkehrsvorgang" oder "Aufenthaltswechsel" genannt, wie wir es bei Gölden⁴⁾, Bormann (a.a.O.) und Kunz⁵⁾ finden. Als charakteristisch hierfür sei letzterer zitiert, wenn er schreibt: "Der Fremdenverkehr besteht in der Erscheinung, daß Personen an fremde Orte - außerhalb des Bereiches des ständigen Wohnsitzes liegende Orte - reisen, sich dort aufhalten und das Fremdenverkehrsgewerbe in Anspruch nehmen."

Allgemein besteht jedoch die Neigung, den außergeschäftlichen Fremdenverkehr von dem Berufs- und Geschäftsverkehr begrifflich scharf zu trennen, wie dies u.a. Hunziker tut. Er schreibt: "Nicht jede Verkehrsabwicklung ist aber Fremdenverkehr. Das Merkmal der Ortsfremdheit entscheidet in erster Linie, in zweiter der konsumtive Charakter der Reise und des Aufenthaltes. Der Verkehr zu Erwerbszwecken scheidet damit grundsätzlich aus."⁶⁾

1) Glücksmann, R. "Allgemeine Fremdenverkehrskunde", Berlin 1935

2) Mit Ausnahme des beruflichen Pendelverkehrs zur Arbeitsstätte und zurück.

3) Krapf, K.: "Der Fremdenverkehr als Begriff und statistische Masse", a.a.O.

4) Gölden, H.: "Strukturwandlungen des schweizerischen Fremdenverkehrs 1890-1935", Zürich 1939, S. 7

5) Kunz, A.: "Die Bedeutung des Auslandsfremdenverkehrs für die schweizerische Volkswirtschaft" in "Schweizer Beiträge zur Verkehrswissenschaft", Nr. 23, Jahrg. 1947

6) Hunziker, W.: "System und Hauptprobleme einer wissenschaftlichen Fremdenverkehrslehre", St. Gallen 1943, S. 9

Diese Tendenz führt zu einer weitgehenden Annäherung an die Begriffsdeutungen, wie sie im westlichen Ausland zumeist vertreten werden. Als Beispiel hierfür sei Ogilvie¹⁾ genannt: "Tourists are all persons who satisfy two conditions, that they are away from home any period less than a year and second, that while they are away spend their money in the place they visit without earning it there."

Ungeachtet der zeitlichen Einschränkung tritt der Unterschied zu den erstgenannten Definitionen klar zutage. Er liegt in der Konsumfunktion, und der Begriff "touristisch" ist hierbei gleichsam der Ausdruck dieser Konsumenteneigenschaft des Reisenden.

Schon bei Morgenroth finden wir ebenfalls diese Auffassung vertreten. Er umschreibt den Begriff "Fremdenverkehr" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften wie folgt: "Im engsten Sinne ist als Fremdenverkehr der Verkehr von Personen zu begreifen, die sich vorübergehend von ihrem Dauerwohnsitz entfernen, um nur zur Befriedigung von Lebens- und Kulturbedürfnissen oder persönlichen Wünschen verschiedener Art anderwärts, lediglich als Verbraucher von Wirtschafts- und Kulturgütern, zu verweilen."²⁾

Die meisten neueren Auffassungen über den Fremdenverkehr teilen diese Ansicht. Sehr deutlich kommt dies bei Römer³⁾ zum Ausdruck, wenn er schreibt: "Von Fremdenverkehr sprechen wir dann, wenn ein Konsument einen Teil seines Einkommens für Ferien und Reise sowie zur Befriedigung anderer persönlicher Bedürfnisse, die einen vorübergehenden Ortswechsel notwendig machen, verwendet, ohne daß zwischen dem zu diesem Zwecke bereitgestellten Einkommensteil und der Gewinnung dieses Einkommensteiles ein kausaler Zusammenhang besteht."

Krapf arbeitet diesen Unterschied an anderer Stelle⁴⁾ nochmals deutlich heraus, indem er schreibt: "Der wichtigste Unterscheidungsgrund (zum Personenverkehr; Anmerk. d. Verf.) ... liegt darin, daß Fremdenverkehr nur um seiner selbst willen getrieben wird, daß er Selbstzweck, "produit final" ist und, vom Touristen aus gesehen, nicht im Dienste der Unterhaltsfürsorge steht. Damit ergibt sich notwendigerweise die Abgrenzung zum Berufsverkehr."

1) Ogilvie, F.W.: "The Tourist Movement", London 1933

2) Morgenroth, W.: "Fremdenverkehr", Artikel im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1927

3) Römer, A.: "Die Saisonschwankungen im Schweizerischen Fremdenverkehr", Bern 1947

4) Krapf, K.: "Die ökonomische Eigenart des Fremdenverkehrs", Sonderabdruck aus dem schweizerischen Archiv für Verkehrswissenschaft und Verkehrspolitik, 8. Jahrg., Nr. 2, 1953, S. 127 ff.

Dieser Unterschied ist beachtenswert, wenn er auch in der Einnahmenrechnung der Fremdenverkehrsbetriebe (z.B. eines Hotels) meist nicht in Erscheinung tritt und auch noch keine Möglichkeit besteht, Erholungs- und Geschäftsreiseverkehr statistisch getrennt zu erfassen.

Übrigens kommt schon Stradner¹⁾ zu ganz ähnlichen Schlüssen, wenn er beim Fremdenverkehr zwischen "gebundenen Antrieben" (wirtschaftlicher Art) und "freien Antrieben" (auf freiem Entschluß beruhend) unterscheidet und schreibt: "Gegenstand der Fremdenverkehrspflege kann nur der Fremde in engerem Sinne sein, ... der Gast, der mit seinem Erscheinen ... keine wirtschaftlichen Zwecke verfolgt ... Dieser ... tritt in den Kreis unseres Wirtschaftsbetriebes lediglich als Verbraucher."

Soll dem nichtgeschäftlichen Reiseverkehr im Rahmen des gesamten Verkehrs eine Eigenrolle zugewiesen werden, so kann man ihn nur mit Hilfe des Kriteriums "Verbrauch" aussondern. Dies erweist sich für die folgenden Untersuchungen als zweckmäßig, weil mit Ausnahme einiger Grenzfälle, bei denen die Inanspruchnahme von Verbraucherkrediten auch berufliche Vorteile bringt, der reine Geschäfts- und Berufsverkehr nicht Gegenstand dieser Betrachtungen ist. Er besitzt in der Regel andere finanzielle Quellen als der Erholungsverkehr, und die für ihn zu machenden Aufwendungen sind gemeinhin Kosten der Produktion. Grundsätzlich wird deshalb im folgenden, wenn nur von "Fremdenverkehr" die Rede ist, nicht der Konsum von Fremdenverkehrsleistungen zum Zwecke einer Produktion im üblichen Sinne verstanden, sondern, wenn man den Fremdenverkehr im Sinne von Pfister²⁾ umfassend beschreibt, nur der Teil, der nicht Geschäftsverkehr ist.

1) Stradner, J.: "Der Fremdenverkehr", Graz 1917, S.9

2) Pfister, B.: "Der Fremdenverkehr setzt sich aus zwei großen Gruppen zusammen: aus dem Geschäftsverkehr und dem Erholungsverkehr". Beiträge zur ökonomischen Theorie des Fremdenverkehrs in "Jahrbuch für Fremdenverkehr", 1. Jahrgang, Heft 2, 1952, S. 2

B. GESCHÄFTSVERKEHR UND ERHOLUNGSVERKEHR

Schon im Kapitel A wurde angedeutet, daß grundsätzlich der Teil des Fremdenverkehrs im weiteren Sinne, der den Berufs- und Geschäftsverkehr darstellt, nicht Gegenstand der folgenden Betrachtungen ist. Warum er das nicht sein kann, soll kurz aufgezeigt werden.

Von der Nachfrageseite her, also von demjenigen aus betrachtet, der als Nachfrager für Fremdenverkehrsleistungen in Frage kommt, ergeben sich verschiedene Einschätzungen und Verhaltensweisen, je nachdem, ob es sich um Reisen handelt, die direkt im Interesse von Beruf und Wirtschaftsleben stehen oder ob die Antriebe und die verfolgten Ziele außerhalb der Wirtschaft liegen. Im ersteren Falle ist die Reise bzw. die Inanspruchnahme der Fremdenverkehrswirtschaft Mittel zum Zweck, im zweiten Fall Selbstzweck.

Die Unterschiede können grundsätzlich nicht aus der Art der nachgefragten Leistungen ersehen werden; in beiden Fällen werden Betriebe der Reisegestaltung (Bahnen, Transportunternehmungen, Reisebüros) und Betriebe der Aufenthaltsgestaltung (Hotels, Gasthöfe, Pensionen, Speiselokale) in Anspruch genommen. Aber für die Auslösung des Reiseentschlusses, für die Wahl der Mittel, für die möglicherweise erfolgenden Umdispositionen, kurzum für das Reagieren auf die Angebote am Markt der Fremdenverkehrsleistungen sind in beiden Fällen jeweils andere Überlegungen maßgebend.

Diese Überlegungen der Nachfrager schlagen sich schließlich in qualitativer wie in quantitativer Hinsicht nieder.

Wenn wir zunächst noch einmal von dem weiteren Begriff des Fremdenverkehrs ausgehen, der sowohl den Geschäftsverkehr wie auch den Erholungsverkehr umfaßt, so ist das sichtbare Ergebnis der genannten Unterschiedlichkeiten die verschiedenartige Elastizität der Nachfrage.

Für das Zustandekommen der Nachfrage überhaupt sowie für Umfang und Richtung der Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen im Konjunkturverlauf ist diese Erscheinung von erheblicher Bedeutung, so daß es sich lohnt, die Ursachen jener Unterschiedlichkeiten einer Betrachtung zu unterziehen.

Für den beruflich oder geschäftlich Reisenden sind die Aufwendungen für Reise und Aufenthalt außerhalb des ständigen Wohnsitzes, die ja die marktwirksame Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen darstellen, Kosten der Produktion. Sie sind ein Teil der Selbstkosten der zu erstellenden

Güter oder Leistungen. Als solche gehen sie in die Produktion ein, sofern der Markt die Kosten ersetzt, indem er den erwarteten Erlös gewährt.

Steuerlich gesehen sind diese Aufwendungen Betriebsausgaben oder Werbungskosten.

Das Ergebnis einer Produktion bemißt man, betriebswirtschaftlich gesehen, nach Aufwand und Ertrag bzw. nach dem Verhältnis von Kosten und Erlös. Beide der letztgenannten Begriffe lassen sich in Zahlen ausdrücken; das hieraus resultierende Verhältnis ist somit ebenfalls eine objektive Größe und rechnerisch eindeutig erfaßbar.

Bei der Konsumtion dagegen handelt es sich um einen Vergleich zwischen Aufwand und Nutzen. Nur der Aufwand bzw. die Kosten, in unserem Falle also die Konsumausgaben des Teilnehmers am Fremdenverkehr, stellen eine Objektivität dar, während der gestiftete Nutzen subjektiven Bewertungen unterliegt und damit rechnerisch nicht erfaßbar ist. Es entfällt also hier die Möglichkeit eines objektiven Wirtschaftlichkeits- oder gar Rentabilitätsvergleiches. Wenn Wirtschaftlichkeit ein Werturteil über die Art der Erfüllung produktiver Aufgaben in einer Betriebswirtschaft ist¹⁾ und Rentabilität ein rechnerisches Ertragsergebnis, so dürften bei dem vorliegenden Tatbestand, sofern man überhaupt Begriffe der Produktion in die Sphäre der Konsumtion übernehmen und übersetzen kann, beide zusammenfallen. Es handelt sich hierbei um Wertungen und Werturteile, die von außen nicht bestimmt und beeinflußt werden können. Lediglich subjektiv ist daher zu entscheiden, ob die Erwartungen erfüllt wurden, ob also die durch den gemachten Aufwand erzielten Nutzensstiftungen dessen Höhe rechtfertigen oder nicht.

Erreicht oder überschreitet in der subjektiven Wertung des einzelnen der Nutzen den dafür erforderlichen Aufwand, so war die "Investition" richtig.

Der Geschäftsmann betrachtet nun die Angebote und deren Preise auf dem Markt für Fremdenverkehrsleistungen unter dem Gesichtspunkt der Rentabilität jenes Unternehmens bzw. Geschäftes, das Ursache der Inanspruchnahme von Einrichtungen des Fremdenverkehrs seinerseits ist. Für den Entschluß zur Entfaltung von Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen sind primär die anzubahnenden oder abzuschließenden geschäftlichen Vorhaben der Maßstab, nicht die Angebote der Fremdenverkehrsbetriebe. Ferner

1) Vgl. Rößle, K.: "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", Stuttgart 1953, S. 148

sind Ort und Zeit der Nachfrage nach Leistungen des Fremdenverkehrsgewerbes durch die Art der Geschäfte oder Berufsausübung vorgeschrieben, wodurch ein Ausweichen auf vielleicht günstigere Angebote unmöglich ist.

Dies bedeutet indes nicht, daß die Preise der Fremdenverkehrsbetriebe für den Geschäftsverkehr völlig ohne Bedeutung sind. Wie schon erwähnt, bilden die Aufwendungen für geschäftliche und berufliche Reisen Kosten der Produktion, über deren Ersatz der Markt durch die Höhe des Erlöses entscheidet. Hiermit ist die Möglichkeit gegeben, daß ein Geschäftsmann, die Kosten der Reise gegen den zu erwartenden Erfolg oder die Wahrscheinlichkeit eines solchen abwägend, zu dem Schlusse gelangt, daß der zu machende Aufwand sich nicht "lohnen" würde, d.h. daß die Kosten eines so zustande gekommenen Geschäftes über dem zu erzielenden Erlös liegen oder einen angemessenen Gewinn ausschließen müßten. Die Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen unterbliebe in diesem Falle ganz, da ja eine Ausweichmöglichkeit infolge der durch die Natur des Unternehmens festgelegten näheren Umstände (Entfernung, Aufenthaltsdauer, Preisniveau am aufzusuchenden Ort) nicht besteht. Aus diesem Grund entfällt, im Gegensatz zum Erholungsverkehr, beim Geschäfts- und Berufsverkehr weitgehend das Wirksamwerden einer überörtlichen und regionalen Konkurrenz der Fremdenverkehrsbetriebe untereinander.

Über das Verhalten der Nachfrage im Konjunkturverlauf läßt sich hieraus noch keine Aussage ableiten, weil dabei noch andere Faktoren mitwirken. So ist es durchaus denkbar, daß in Zeiten der wirtschaftlichen Stagnation oder sich abzeichnender Krisen eine Belebung des Geschäftsverkehrs eintritt, die ihren Grund in der Suche nach neuen Kunden und Absatzmärkten oder in der nun notwendigen stärkeren Bemühung um die Abnehmer hat.¹⁾ Die durch die Wirtschaftslage bedingten Änderungen in der Vertriebsweise²⁾ (aktiver und passiver Vertrieb) sind hier zu berücksichtigen.

Der Geschäftsverkehr ist somit ein Spiegelbild der sich auf Grund einer bestimmten wirtschaftlichen Situation ergebenden geschäftlichen Möglichkeiten und Notwendigkeiten zur Inanspruchnahme von Leistungen der Fremdenverkehrswirtschaft. Sein Umfang braucht mit der allgemeinen Konjunkturkurve keinesfalls parallel zu laufen. Schließlich ist der Geschäftsverkehr ein Spiegelbild des Volumens kurz- und mittelfristiger Kredite,

1) Vgl. hierzu Christl, A.: "Die Bedeutung des Fremdenverkehrs für Bayern dargestellt anhand der Entwicklung der Fremdenmeldungen, -übernachtungen und Beherbergungskapazität" in "Fremdenverkehrswirtschaft und Fremdenverkehrswerbung", Sondernummer der Schriftenreihe des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr an der Universität München, München 1954, S. 27

2) Siehe dazu Rößle, K., a.a.O., S. 93

aus denen auch geschäftlich notwendige Reisen (zu Abnehmern und Lieferanten, Messen, Ausstellungen usw.) vorfinanziert werden. Ausweitung und Schrumpfung des volkswirtschaftlichen Kreditvolumens werden sich daher auch auf den Geschäftsverkehr auswirken.¹⁾

Insgesamt ist der Geschäftsverkehr weniger konjunkturrempfindlich als der Erholungsverkehr, bei dem das Einkommen darüber entscheidet, ob über die Existenzbedürfnisse noch Teile des Einkommens für nicht unbedingt existenznotwendige zur Verfügung stehen.

Von den Erholungs- und Vergnügungsreisenden darf in der Mehrzahl der Fälle angenommen werden, daß sie Art und Ort ihrer Nachfrageentwicklung in großem Umfang nach den Angeboten richten. Sie können Vergleiche anstellen sowie örtlich und nach Aufenthaltsdauer ausweichen. Ihre diesbezüglichen Aufwendungen sind nicht Kosten der Produktion im üblichen Sinne, sondern aus dem laufenden Einkommen und aus Ersparnissen aufzubringende Konsumausgaben. Der Erholungsreisende geht von seinen eigenen Nutzensvorstellungen aus; er entscheidet über die Verwendung seines Einkommens unter dem Gesichtspunkt seines privaten Nutzens auf Grund seiner Wunschskala.

Was die Nachfrageelastizität des Erholungsverkehrs anbetrifft, so muß sie im Durchschnitt als hoch angesehen werden, weil die Güter und Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft für den Nachfrager sowohl substituierbar sind als auch zeitweise ganz auf sie verzichtet werden kann.²⁾ Der außerberufliche Fremdenverkehr ist ein Spiegelbild der Einkommensverhältnisse in der gesamten Volkswirtschaft. Wenn er auch weitgehend zusätzlich aus Ersparnissen, also Einkommensresten früherer Perioden, finanziert wird, so darf doch angenommen werden, daß in Krisenzeiten aus Furcht vor zukünftigen Einkommensschmälerungen sehr selten Ersparnisse aufgelöst werden, um im Vergnügungs- und Erholungsverkehr Verwendung zu finden, sofern dies aus gesundheitlichen Gründen nicht zwingend notwendig ist.

1) Vgl. Pfister, B., a.a.O., S. 2

2) Krapf, K.: "Die ökonomische Eigenart des Fremdenverkehrs", a.a.O., S. 139

2. Abschnitt

DIE WESENSZÜGE DER NACHFRAGESEITE DES FREMDENVERKEHRS

A. WESEN UND AUFGABEN

I. Der Begriff der Erholung

Mit dem Begriff "Erholung" verbinden sich stark subjektive Vorstellungen, und es ist schwierig, diese auf einen Nenner zu bringen. Die Erholung, die ein Arzt einem genesenden Patienten verordnet, ist anderer Natur als die eines beliebigen Urlaubsreisenden. Die Ansichten darüber, was Erholung ist, gehen je nach Beruf, Neigungen und Lebensalter auseinander. Als Erholung soll hier nur eine längere, in der Regel die alljährliche Schaffenspause verstanden werden.

"Sich erholen" im Wortsinn heißt etwa, die volle Kraft wieder erlangen. Erholung ist, was diesem Ziel dient.

Erholung ist nicht identisch mit Ruhe schlechthin. Sie ist ebensowenig eine Funktion der Entfernung vom Wohnort.

Zwei Tatbestände sollte die Phase der Erholung jedoch erfüllen: Notwendig ist die Unterbrechung der Berufstätigkeit bzw. Alltagsarbeit. Doch erhebt sich die Frage, ob schon der zeitweise Wegfall der Berufstätigkeit zu dem Zustand der Entspannung der Nerven, der Regeneration der körperlichen und geistigen Kräfte führen kann, den wir mit "Erholung" im eigentlichen Sinne meinen.

Die Frage ist heute, zumindest für die Allgemeinheit der arbeitenden Menschen, zu verneinen.

Ferien ohne Ortswechsel in dichtbesiedelten Industriegebieten und lärm-erfüllten Großstädten können nicht denselben "Erholungswert" beinhalten wie ein vorübergehender Aufenthalt in einer klimatisch günstigen und landschaftlich reizvollen Umgebung.

Allgemein kann deshalb als zweite Komponente der Erholung der Ortswechsel angesehen werden, wobei die Entfernung vom Wohnort, wie schon erwähnt, keine Rolle zu spielen braucht.

Aber der Wechsel der Eindrücke, die von der Umwelt ausgehen und auf den Menschen einwirken, gehört zur Erholung.¹⁾ Änderungen des Tagesablaufs,

1) Vgl. Weber, M.: "Erholung und Einkommen" in Heft 7 der Schriftenreihe "Erholung und Arbeitskraft", St. Gallen 1944, S. 54

der Personen und Gegenstände im Gesichtskreis des Menschen, rufen, psychologisch gesehen, jene günstigen Reizwirkungen hervor, die zu einer Erholung notwendig sind. Sie unterbrechen das gewohnte Gleichmaß des Lebens und der Arbeit und wirken der Abstumpfung entgegen.

Hier liegt der zweite Tatbestand der Erholung, den man auf den kurzen Nenner "Änderung" bringen kann. Er ist weniger abhängig von der klimatischen Lage oder sonstigen Vor- bzw. Nachteilen der Wohnorte von Erholungssuchenden, weil die bloße Veränderung im Lebensrhythmus, also der Wechsel der Umwelteinflüsse und -reize, entscheidend ist.

Sind diese beiden Voraussetzungen einer "Erholung" im weiteren Sinne gegeben, so spielt es keine Rolle, welcher Art die Gestaltung des Erholungszeitraumes ist. Darüber sind, wie eingangs erwähnt, die Ansichten verschieden. Manch einer findet bei Reisen durch fremde Landesteile oder Länder Erholung, der andere durch die absolute Ruhe eines geeigneten Ortes, der Dritte durch Sport in irgendeiner Form.

Gölden ¹⁾ bezeichnet als Erholung im weiteren Sinne körperliche Betätigung, Vergnügen, geistige Bereicherung und Mode, im engeren Sinne den Fremdenverkehr, welcher der "Heilung, Genesung oder Verhütung von Krankheiten dient und in der Hauptsache in der Form von Bade- und Luftkuren in Erscheinung tritt."

Wenn im folgenden von Erholung die Rede ist, soll deshalb im Rahmen der beiden genannten Grundbedingungen kein allzu enger, vor allem kein medizinischer Maßstab an die jeweilige Reisegestaltung angelegt werden. Vielmehr wird unter Erholung alles verstanden, was dem einzelnen Entspannung und Abwechslung gegenüber dem Alltagsleben nach eigenem Gutdünken bringt und die Arbeitskraft erhält oder herstellt. Es werden daher alle Reisen zu den genannten Zwecken, sofern nicht direkte beruflich-erwerbswirtschaftliche Motive dahinterstehen, als Erholungsreisen gewertet. Auch Vergnügungsreisen gehören hierzu, denn Vergnügen ist Entspannung und damit gleichsam Erholung.

1) Gölden, H.: a.a.O., S. 209 und 214

II. Die Notwendigkeit des Erholungs- verkehrs

Als Ursache für die Notwendigkeit des Vergnügungs- und Erholungsverkehrs müssen in erster Linie die Umgestaltungen der Wirtschaftsformen angesehen werden, die sich in einer Änderung der Arbeitsformen (zunehmende Gleichförmigkeit der Arbeit - mechanische Fließarbeit!), des Arbeitstempos¹⁾ und der Umwelteinflüsse (Straßenverkehr, Lärm, Luftverschlechterung durch Abgase usw.) zeigten und breiteste Volksschichten erfaßten.

Bestätigt wird diese Annahme durch marktforschende Untersuchungen. us einer im Sommerhalbjahr 1955 vom Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Institut für Fremdenverkehr an der Universität München in Form der Teilerhebung durchgeführten Direktbefragung von Erholungsreisenden in neun ausgewählten südbayerischen Fremdenverkehrsorten (sechs Luftkurorte, drei Heilbäder) geht hervor, daß der überwiegende Teil der erholungsuchenden Fremden aus Großstädten stammt.²⁾ Die Anteile der befragten Fremden, welche ihre Wohnsitze in Orten von 100.000 und mehr Einwohnern haben, bewegen sich zwischen 47 % (Schliersee) und 77 % (Mittenwald). Dazwischen liegen Berchtesgaden (69 %), Garmisch-Partenkirchen (63 %), Oberstdorf (62 %), Ruhpolding (69 %), Bad Reichenhall (53 %), Bad Tölz (57 %) und Bad Wiessee (62 %). Dagegen zeigt die Verteilung der Wohnbevölkerung (nach dem Stand von 1955) ein anderes Bild. Nur 32 % der Gesamtbevölkerung wohnen in Orten von 100.000 und mehr Einwohnern.³⁾

Darüber hinaus sind Krieg und Nachkriegsjahre mit ihren Anstrengungen, Entbehrungen und Mangelzuständen nicht spurlos an Nerven und Gesundheit

1) Seebohm, H.Chr.: "Das neuzeitliche Tempo unseres Erwerbslebens strapaziert die Gesundheit derart, daß Entspannung, Entschlackung und Regeneration einfach zwingend geworden sind."

Vortrag "Fremdenverkehrsförderung - echte Aufgabe einer sozialen Demokratie" auf dem 3. Deutschen Fremdenverkehrstag in Hamburg 1952, abgedruckt in "Der Fremdenverkehr", 1952, Heft 11/12

2) Heft 10 der Schriftenreihe des Instituts: "Die Ausgaben der Erholungsreisenden in neun ausgewählten südbayerischen Fremdenverkehrsorten" von Dr. A. Christl und Dr. A. Koch, München 1957

3) Heft 10 der Schriftenreihe, a.a.O., S. 28

der lebenden Generation vorübergezogen. Die vielfach notwendig gewordene Neugründung der wirtschaftlichen Existenz nahm die Kräfte der Menschen in einem früher kaum gekannten Ausmaß in Anspruch. Selbst für die nicht unmittelbar von Krieg und Kriegsfolgen Betroffenen war ein großer Nachholbedarf materieller Natur aufgelaufen, dessen kräftezehrende Beseitigung letztlich allgemein zu einem "Nachholbedarf an Erholung" führte.

Auf Grund der genannten Tatsachen beginnt sich in weiten Kreisen die Überzeugung durchzusetzen, daß auch der Mensch selbst regelmäßig gewisser Aufwendungen für die Gesundheit bedarf. Diese Aufwendungen sind notwendig, um die Arbeitskraft zu erhalten. Dabei ist die Frage interessant, ob man jene Aufwendungen überhaupt noch als Konsumausgaben im üblichen Sinne bezeichnen kann. Man tut es aus Überlieferung. Doch sind sie ihrem Wesen nach (wenn man bei wirtschaftlichen Begriffen für die Kennzeichnung dieser Tatbestände bleiben will) eher Ersatzinvestitionen. Wie man im Wirtschaftsleben regelmäßig Abschreibungen vornimmt, um damit die durch Abnutzung und Verbrauch entstehenden Lücken in der wirtschaftlichen Ausrüstung immer wieder schließen und damit die Produktionskraft erhalten zu können, so kann man die Erholung als Ersatzbeschaffung für verlorengegangene Arbeits- und Erwerbskraft des Menschen bezeichnen. Bei dieser Betrachtungsweise sind die dafür notwendigen Aufwendungen nicht mehr Konsumausgaben, sondern haben Investitionscharakter. Sehr deutlich tritt dies bei Erholungsaufenthalten in Heilbädern zutage. Eine solche "Investition" kann von jahrelanger, bei großem Erfolg sogar von jahrzehntelanger Wirkungsdauer für Lebenskraft und Gesundheit eines Menschen sein. Für diese Aufwendungen müssen Mittel bereitgestellt werden, die einen gewissen Prozentsatz des Einkommens darstellen, wie bei einem Betrieb die Abschreibungen einen Teil der im Erlös enthaltenen Kosten. Man könnte sinngemäß von "Abschreibungen auf Gesundheit" sprechen, da sie der Erhaltung bzw. Wiederherstellung der Gesundheit als Voraussetzung der Erwerbs- und Schaffenskraft dienen.

Wer es versäumt, auf diese Weise für seine Gesundheit zu sorgen, schadet sich selbst, seinen Aufstiegs- und Verdienstmöglichkeiten, seiner Familie und - nicht zuletzt - der Volkswirtschaft, wenn seine Arbeitskraft vorzeitig ausfällt und sein Unterhalt auf Kosten der Allgemeinheit (Fürsorgeleistungen, Renten) finanziert werden muß.

Die Ferien- und Erholungsreise ist somit ein wichtiges immaterielles Gut, das dem Menschen dient.

B. DIE MERKMALE DES FREMDENVERKEHRS

I. Stellung in der Bedürfnisskala

Will man die Stellung bestimmen, die der Erholungsverkehr in der Wertschätzung und damit in der Rangfolge menschlicher Bedürfnisse einnimmt, so müssen dabei einige der im Rahmen des Fremdenverkehrs vom Touristen in Anspruch genommenen Leistungen unberücksichtigt bleiben.

Der am Fremdenverkehrsort marktwirksam werdende Bedarf setzt sich aus zwei Gruppen zusammen, deren eine hier nur Gegenstand der Eingruppierung sein kann, während die zweite lediglich als zwangsläufige Folge der ersteren mit auftritt.¹⁾

Der Tourist fragt am Platze seiner zeitweiligen Niederlassung Leistungen nach, die in gleicher oder ähnlicher Art auch an seinem Wohnsitz erlangbar sind (z.B. Essen, Kleidung, sonstige Leistungen allgemeiner Art). Zum anderen jedoch besteht seine Nachfrage in Leistungen, die nur am Fremdenverkehrsort angeboten werden können, da sie die spezifischen Eigenschaften dieser Plätze oder Gebiete ausmachen und um derentwillen der Fremde diese Orte und Gebiete aufsucht (Heilbäder, Berge, Seen, Höhenlagen, Ausblicke, Luftverhältnisse, Bauten usw.). Diese Leistungen geben Anlaß zum Fremdenverkehr, und ihre Stellung in der Bedürfnisskala ist zu untersuchen.

Die menschlichen Bedürfnisse rangieren nacheinander nach dem Grad ihrer Dringlichkeit bzw. nach dem fallenden Grad der Unmöglichkeit, ganz oder zeitweilig auf ihre Befriedigung zu verzichten. Die Reihenfolge Nahrung, Kleidung, Wohnung bringt in etwa zum Ausdruck, wie das Einkommen verwendet wird, wenn außer zur Befriedigung dieser Bedürfnisse keine überschüssigen Einkommensteile vorhanden sind. Diese Rangfolge weist jedoch eine weitgehende Elastizität auf und vermittelt nur einen ungefähren Anhaltspunkt für die Einkommensverteilung. Sie besagt ja nicht, daß jedes vorausgehende Bedürfnis bis zur absoluten Sättigung befriedigt wird und erst dann Mittel für das nächstfolgende zur Verfügung gestellt werden können, abgesehen von der Unmöglichkeit, einen Sättigungspunkt für jedes Bedürfnis allgemein festzulegen. Es sind, je tiefer ein Bedürfnis in der Skala steht, desto mehr Möglichkeiten des Ausgleiches zwischen den Bedürfnissen vorhanden, d.h. man kann jenseits eines gewissen Dringlichkeitsgrades Mittel zur Befriedigung eines Bedürfnisses abzweigen, ohne das vorhergehende voll befriedigt zu haben.

1) Vgl. Christl, A.: a.a.O., "Die Bedeutung des Fremdenverkehrs als Konsumfaktor", S. 12

Diese Grenzen zwischen den einzelnen Bedürfnissen zu setzen ist Aufgabe des einzelnen Verbrauchers.

Die Verteilung des Einkommens jenseits der Existenznotwendigkeit wird mit abnehmbarer Dringlichkeit in steigendem Maße von subjektiven Wertungen, von der Werbung und anderen psychologischen Faktoren beeinflusst. Die Konkurrenz der Bedürfnisse untereinander verstärkt sich in gleichem Maße. Die an anderer Stelle erwähnte Notwendigkeit des Erholungsfremdenverkehrs kann letztlich nicht darüber hinwegtäuschen, daß der Fremdenverkehr in der menschlichen Bedürfnisskala nach den genannten wichtigsten Bedürfnissen rangiert und somit der Konkurrenz der Bedürfnisse weitgehend unterliegt. Diese Tatsache wird auch durch die wachsende Erkenntnis, daß eine Wertanlage in "Erholung" lohnend ist, nicht widerlegt. Die Vorzugsstellung, die man dem Fremdenverkehr zuerkennt, zeigt sich allenfalls darin, daß man ihm unter mehreren Bedürfnissen gleicher oder ähnlicher Rangstellung den Vorrang einräumt, nicht aber in einer Verdrängung der existenznotwendigen Bedürfnisse. Was in Kapitel A/II über die Verschiebung innerhalb der Bedürfnisskala gesagt wurde, gilt vornehmlich für die Konkurrenz zwischen den sogenannten gehobenen oder Grenzbedürfnissen, nicht für die Stellung zu den lebensnotwendigen Bedürfnissen.

Der Fremdenverkehr ist weitgehend ein Spiegelbild der Einkommensverhältnisse. Steigt das durchschnittliche Realeinkommen des einzelnen, so wird es möglich, weitere Bedürfnisse wie Reisen und Erholung in die Nachfrage einzubeziehen oder ihren Anteil auszuweiten. Erst nach Erreichung eines bestimmten Einkommens kann der Fremdenverkehr in die Ausgabenplanung der wirtschaftenden Person als Konsumfaktor einrücken und entsprechend den Möglichkeiten und der Wertschätzung berücksichtigt werden.

Dennoch dürfte auch eine allgemein höhere Wertschätzung der touristischen Bedürfnisse nichts daran ändern, daß bei schrumpfenden Einkommen die Grenze der möglichen Bedürfnisbefriedigung wieder nach oben gleitet und der Fremdenverkehr ganz oder teilweise jenseits dieser Grenze zu liegen kommt.

Ein Beispiel von seltener Anschaulichkeit hinsichtlich der Bedürfnisskala bot die Deckung des aufgestauten Nachholbedarfes nach der Währungsreform von 1948 in Deutschland. Die Richtigkeit der oben genannten Reihenfolge der Bedürfnisse zeigte sich im Auftreten von zeitlich aufeinander folgenden "Kaufwellen", von denen sich die Nahrungs- und die Bekleidungswelle am besten beobachten ließen.

Die Tatsache, daß Wohnbedarf und Reisen nach den beiden ersten Bedürfnissen fast gleichzeitig auftraten, könnte dahingehend ausgelegt werden, daß nunmehr beide Bedürfnisse auf gleicher Stufe stünden. Man darf dabei aber nicht übersehen, daß große Teile der Bevölkerung Wohnung und Einrichtung durch Kriegseinflüsse nicht verloren hatten und daher auch keine grundlegenden Neuanschaffungen in dieser Hinsicht vorzunehmen gezwungen waren. Sie konnten deshalb bereits Einkommensteile für Reise und Erholung verwenden, als der Kreis der durch Krieg und Vertreibung Sachgeschädigten noch die entsprechenden Teile ihres Einkommens für den Wiedererwerb von Wohnung und Einrichtung verwenden mußten. Man kann daher wohl doch nicht annehmen, daß Wohnungsbedarf und Fremdenverkehr auf gleicher Stufe in der Bedürfnisskala stehen. Sicher gebührt erstem auch heute noch der Vorrang.

So ist in dieser Hinsicht Krapf zuzustimmen, wenn er schreibt, daß man es im Fremdenverkehr im allgemeinen "mit Gütern des Wahl- und Luxusbedarfes zu tun hat" und daß "in der menschlichen Bedürfnisskala Reisen touristischer Art im allgemeinen hinter solchen zu Erwerbs- oder anderen persönlichen Zwecken zurücktreten".¹⁾

Darin liegt auch die Konjunktürempfindlichkeit des Fremdenverkehrs begründet.

1) Krapf, K.: "Die ökonomische Eigenart des Fremdenverkehrs", a.a.O., S. 129

II. Zeitgebundenheit

Der Fremdenverkehr hat im Zuge des sozialen Fortschritts sein Gesicht verändert. Der Erholungsverkehr ist nicht mehr, wie vordem, das Primat einer wohlhabenden Schicht, sondern wurde mehr und mehr zu einem Bedürfnis großer Volkskreise.

Mit dem Wandel der Zusammensetzung des Teilnehmerkreises ging eine Änderung der äußeren Erscheinungsformen des Fremdenverkehrs einher. Der Wechsel wurde von Krapf¹⁾ treffend gekennzeichnet: "Die Regel war ein mehrwöchiges Verweilen, das nicht nur durch die finanzielle Leistungsfähigkeit einer im allgemeinen sehr wohlhabenden Gästeschaft ermöglicht wurde, sondern auch in der geruhsam-kontemplativen Natur des Touristen von Anno dazumal beschlossen lag".

Damit ist sowohl die finanziell wie auch die zeitlich weitgehende Unabhängigkeit der Gästeschaft von vor einigen Jahrzehnten umrissen. Die Wandlung ist uns allen zur Genüge bekannt. Krapf schreibt hierüber an gleicher Stelle: "Wohl dehnte sich das touristische Bedürfnis im Zuge des sozialen Fortschritts auf breiteste Bevölkerungsschichten aus, doch die zu seiner Befriedigung verfügbaren Mittel sind infolge der eingetretenen Einkommensnivellierung geringer geworden".

Die Ausdehnung des Fremdenverkehrs auf weitere Volksschichten wirkte sich aber nicht nur in einer Änderung der durchschnittlichen finanziellen Leistungskraft aus, sondern eben auch in einer größeren Zeitabhängigkeit.

Wenn wir im Fremdenverkehr von Ausnahmen absehen, ist der weitaus größte Teil der Nachfrager von Fremdenverkehrsleistungen sowohl in der Wahl des Zeitpunktes, an dem die Reise beginnt, wie auch in der Dauer derselben zeitlichen Beschränkungen unterworfen.

Diese ergeben sich vielfach aus den Urlaubsregelungen der Betriebe, den Ferienzeiten der Schulen, ferner aus der Dauer des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubs. Auch verlangt die Urlaubsregelung oft im Interesse der jeweiligen Betriebe eine Festlegung, die den Wünschen der Beteiligten nicht entspricht.

Der Antritt der Reise kann aus verschiedenen Gründen früher oder später als erwünscht notwendig werden.

Die zeitliche Abhängigkeit ist somit zu einem Wesensmerkmal des modernen Fremdenverkehrs geworden.

1) Krapf, K.: "Die ökonomische Eigenart des Fremdenverkehrs", a.a.O., S. 137

III. L i q u i d i t ä t

Unter Liquidität versteht man eine Eigenschaft des Vermögens zu einem bestimmten Zeitpunkt. Hier soll mit dem obigen Begriff die finanzielle Leistungsfähigkeit des potentiellen Fremdenverkehrsteilnehmers, seine Fähigkeit, im Augenblick des Reiseantritts über die notwendigen Barmittel zu verfügen, bezeichnet werden.

Neben den zeitlichen Einschränkungen (s. I) ist der Konsum von Fremdenverkehrsleistungen dadurch gekennzeichnet, daß grundsätzlich die zu einer Inanspruchnahme erforderlichen gesamten Mittel bei Reisebeginn in barer Form vorhanden sein müssen. Abgesehen von den später zu behandelnden kreditreisemöglichkeiten hängt die Frage, ob eine Erholungsreise zustande kommt oder nicht, weitgehend davon ab, ob es dem potentiellen Fremdenverkehrsteilnehmer gelang, die für Fahrt, Unterkunft und Verpflegung nötigen Mittel zu dem geplanten Reiseantrittszeitpunkt bereitzustellen. War dies aus irgendwelchen Gründen nicht möglich, so muß der geplante Konsum von Fremdenverkehrsleistungen unterbleiben oder eingeschränkt werden. Da es nun wegen der genannten zeitlichen Einschränkungen beim Konsum von Fremdenverkehrsleistungen in der Regel nicht möglich ist, eine aus finanziellen Gründen unterbliebene Erholungsreise zu einer beliebigen anderen Zeit nachzuholen, muß sie in dem betreffenden Zeitraum, als der meist das Urlaubsjahr anzusehen ist, vielleicht ganz ausfallen.

Für die Fremdenverkehrswirtschaft bedeutet dies einen absoluten Nachfrageausfall. Denn die zu spät verfügbaren Mittel werden, wie noch zu zeigen sein wird (s. IV), in den meisten Fällen nicht dem Fonds für die nächste Erholungsreise zugeführt, sondern für andere Zwecke ausgegeben. Sie fließen somit anderen Wirtschaftszweigen zu, obwohl sie der Fremdenverkehrswirtschaft zugedacht waren. Durch die Tatsache, daß einerseits der Zeitpunkt des Reiseantritts nicht immer frei gewählt werden kann und mit der finanziellen Leistungsfähigkeit nicht immer übereinstimmt, daß andererseits aber zu Beginn der Reise sämtliche zu ihrer Durchführung notwendigen Mittel bereitstehen müssen, dürften der Fremdenverkehrswirtschaft jährlich erhebliche, wenn auch nicht zahlenmäßig erfaßbare Beträge entgehen.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen: Der Angestellte X plant einen Erholungsurlaub für seine Familie und sich in Oberbayern. Er hat dafür vorsorglich gewisse Ersparnisse gemacht, die nun aber infolge

plötzlich auftretender unumgänglicher Ausgaben (Unfall, Reparaturen, Krankheit, Todesfall in der Verwandtschaft o. dergl.) zusammenschmelzen. Da dieser Zwischenfall kurz vor dem seit langem festgelegten Reiseantritt sich einstellt, ist es in der noch verbleibenden kurzen Zeitspanne nicht möglich, die Ersparnisse wieder auf den notwendigen Stand zu bringen. Für die hier zu demonstrierenden Auswirkungen könnte statt der plötzlich auftretenden Aufwendungen auch ohne weiteres angenommen werden, daß es sich für Herrn X als notwendig erweist, den für später geplanten Urlaub aus betrieblichen Gründen auf einen Zeitpunkt vorzulegen, für den die finanziellen Mittel noch nicht vorhanden sind.

Notgedrungen verzichtet Familie X nun auf den geplanten Sommerurlaub in Oberbayern, da sich keine anderen Geldquellen erschließen. Zum Ausgleich wird aber einige Monate später mit neuen Ersparnissen ein neues Rundfunkgerät angeschafft, das für die entgangene und erst wieder in einem Jahr oder später mögliche Reise mit erholsamen Stunden entschädigen soll.

Und die Folgen? Abgesehen davon, daß sich der Ausfall der Erholungsreise möglicherweise in Gesundheit und Arbeitskraft des Herrn X nachteilig bemerkbar macht, - der Fremdenverkehrswirtschaft sind ihr zugedachte Mittel entgangen. Und warum? Setzen wir das Beispiel kurz fort: Hätte Herr X statt auf die Ferienreise von vornherein auf ein Rundfunkgerät gespart, so wären die Auswirkungen der unvorhergesehenen Ausgaben im ersten Falle zwar auch nicht ausgeblieben, doch hätten sie sich anders gezeigt: Herr X wäre in der Lage gewesen, entweder die Anschaffung einige Monate hinauszuschieben, um neue Mittel anzusammeln oder einen Teilzahlungskredit in Anspruch zu nehmen. Beides war hinsichtlich der Erholungsreise nicht möglich.

Dieses Beispiel zeigt unter dem Aspekt des Verbrauchers deutlich den Unterschied zwischen dem Konsum von Fremdenverkehrsleistungen und dem von Gütern und Leistungen anderer Wirtschaftszweige:

1. Die Nachfrage nach Leistungen der Fremdenverkehrswirtschaft ist in der Regel an Termine gebunden und kann während der übrigen Zeit nicht oder nicht im gleichen Maße entfaltet werden. Die finanzielle Leistungsfähigkeit der Verbraucher muß mit diesen Terminen in Einklang stehen. Mit anderen Worten: Die "Anschaffung" Erholung, hier als jährliche Entspannungspause verstanden, ist nicht wie die beliebige Leistung eines anderen Wirtschaftszweiges jederzeit erlangbar, weil der Konsument zu ihrer "Anschaffung" sowohl der Barmittel im Anschaffungszeitpunkt, als auch der Zeit bedarf.

2. Die meisten Gegenstände des übrigen Bedarfes mit ähnlicher Dringlichkeitsstufe können auf Kredit bezogen werden.

IV. P s y c h o l o g i s c h e F a k t o r e n

Für das Zustandekommen des touristischen Konsums und für den Umfang desselben ist eine Reihe von Tatbeständen, die in der Psyche vieler Menschen begründet liegen, von Bedeutung. Diese Tatbestände erweisen sich für das Entstehen oder die Ausweitung der Fremdenverkehrsnachfrage mitunter als hinderlich.

Grundsätzlich wird für eine Erholungsreise gespart. Um im Reisezeitpunkt die erforderlichen Mittel verfügbar zu haben ist es notwendig, die für den Konsum von Fremdenverkehrsleistungen anzusparenden oder schon angesparten Beträge bis zur Inanspruchnahme, die oft ein Jahr auf sich warten läßt, von jeder anderen Verwendung auszuschließen. Wer kennt nicht die große Versuchung, angesichts gefüllter Schaufenster und eigener Kaufwünsche die gemachten Ersparnisse "abzuzweigen"! Der Anreiz, das Ersparte sofort "greifbaren Zwecken" zuzuführen, ist groß, und dies umsomehr, als eine mit den Mitteln der modernen Psychologie arbeitende Werbung die allgemein menschliche Eigenart, greifbare Dinge in ihrem Wert höher einzuschätzen als in der Zukunft liegende, geschickt auszunutzen versteht und mit der Aufforderung, "hier und jetzt" zu kaufen, auch Erfolg hat. Stünde die Entscheidung zur Debatte, einen begehrten Gebrauchsgegenstand zu erwerben oder im gleichen Augenblick eine Erholungsreise anzutreten, so würde zweifellos in vielen Fällen die Überlegung obsiegen, daß die Reise für die Gesundheit und Arbeitskraft einen wichtigeren Beitrag darstellt als der Besitz eines Gebrauchsgegenstandes gleicher Kosten. Gilt es dagegen zu entscheiden, ob dem sofortigen Besitz des genannten Gegenstandes oder aber einer Reise in einem halben oder gar erst in einem Jahr der Vorzug gegeben werden soll, so tendieren erfahrungsgemäß die menschlichen Neigungen nach der Seite des sofortigen Besitzes hin. Die Absicht, in der Zukunft zu verreisen, wird nicht selten gegen den augenblicklichen Besitzgenuß leichter wiegen, denn zum umgekehrten Verhalten gehört die Energie des Verzichtens, wenn auch nur des vorübergehenden Verzichtens, zugunsten zukünftiger Vorteile.

Was eben über die Energie des Verzichtens gesagt wurde, gilt in hervorragender Weise für das Sparen überhaupt, also den vorübergehenden Verzicht auf Konsum. Nicht die objektive Unmöglichkeit ist es meist,

die das Sparen verhindert, solange kein Zwang in irgendeiner Form es herbeiführt, sondern mangelnde Sparenergie infolge vielfältiger Wünsche und Verlockungen. Jedes Sparinstitut bestätigt, daß sich gerade deshalb Sparverträge mit festen Raten großer Beliebtheit bei der Bevölkerung erfreuen, weil dann, zumal beim steuerbegünstigten Sparen, der Zwang besteht, etwas auf die Seite zu legen, was sonst in den unmittelbaren Konsum gegangen wäre.

Eine starke Verlockung, greifbaren Konsumgütern gegenüber Fremdenverkehrsleistungen den Vorrang zu geben, liegt ferner in der schon erwähnten Tatsache, daß der Verbraucher bereits in den Genuß des Besitzes von Gütern gelangen kann, wenn er erst einen relativ geringen Teil des Kaufpreises anbezahlt hat. Der Rest wird in Teilbeträgen fällig, was nichts anderes bedeutet, als daß der Käufer nun gezwungen ist, nachträglich "zu sparen", und zwar infolge der bereits voraus gegangenen Konsumwahl unbedingt zweckgebunden. War der Kauf unüberlegt, so besteht in der Regel keine Möglichkeit mehr, ihn rückgängig zu machen. Die Folge ist ein Abzweigen der Einkommensteile von Bedürfnissen entbehrlicher Art, um den Verpflichtungen zur Abzahlung nachkommen zu können. Auf diese Weise wird dann die Überdeckung eines Bedürfnisses bzw. eine verfehlte Anschaffung durch eine Unterdeckung eines oder mehrerer anderer Bedürfnisse ausgeglichen.

Im Gegensatz zur Güterwirtschaft konnte der Konsument bisher in den Genuß von Fremdenverkehrsleistungen erst dann gelangen, wenn er vorher über die notwendigen Gesamtsummen verfügte. Die Bedeutung dieses Faktors für die Kaufentschlüsse der Verbraucher sollte nicht unterschätzt werden.

Die Fremdenverkehrswirtschaft ist also, das dürften diese Ausführungen gezeigt haben, in verschiedener Hinsicht im Nachteil gegenüber anderen Wirtschaftszweigen.

(Vgl. auch im dritten Abschnitt C I/2)

C. DIE AUFWENDUNGEN FÜR DEN FREMDENVERKEHR

I. Die Aufwandsgruppen

Wenn man heute im landläufigen Sinne von der "Erholungs"- oder "Urlaubsreise" spricht, faßt man unter dieser Bezeichnung mehr oder weniger die Gesamtheit der Eindrücke und Erscheinungen während einer Zeit der Abwesenheit vom Wohnort zusammen. Man unterscheidet aus dieser subjektiven Sicht vom Konsumenten aus weniger zwischen den Bestandteilen "Fahrt" und "Aufenthalt", sondern benennt damit den Gesamtabschnitt der Abwesenheit von der gewohnten Umgebung, der seinen Ausdruck findet in dem "Erlebnisgefühl des Sich-auf-der-Reise-Befindens"¹⁾, im Gegensatz zum "Daheim-Sein".

Während der Abwesenheit muß der Reisende seine wichtigsten Bedürfnisse ebenso decken wie zu anderer Zeit an seinem Wohnsitz. Er entfaltet Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen. Die Struktur der Ausgaben erfährt gegenüber derjenigen am Wohnort allerdings eine Änderung. Gewisse Ausgaben treten neu hinzu. Es sind dies vor allem die Fahrtkosten, ferner solche Ausgaben, die nur am Fremdenort anfallen (z.B. Kurtaxe, Gelder für Besichtigungen und Führungen, Andenken usw.). Andere Ausgaben sind, zumindest dem Wesen nach, die gleichen wie am Wohnort.

Somit kann man die Erholungsreise bezeichnen als den Konsum einer Reihe von Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft unter gleichzeitiger räumlicher Verlagerung eines Teiles des auch am Wohnort üblichen Güter- und Dienstleistungskonsums.

Die aus Anlaß der Erholungsreise und während der Zeitdauer derselben entfaltete Nachfrage des Reisenden läßt sich in folgende Gruppen einteilen:²⁾

-
- 1) Vgl. hierzu den Aufsatz von Grünthal, A.: "Personenverkehr-Fremdenverkehr-Reiseverkehr" im "Archiv für den Fremdenverkehr", Berlin 1933 Nr. 2, S. 56
 - 2) In Anlehnung in die in "Fremdenverkehrswirtschaft und Fremdenverkehrswerbung" (Schriftenreihe des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr an der Universität München) getroffene Einteilung von Christl, A., in "Die Erforschung des Marktes als Voraussetzung der Fremdenverkehrswerbung", S. 161

1. Fahrtkosten (Beförderung von Personen und Reisegepäck)
2. Unterkunft
3. Verpflegung
4. Warenkäufe
5. sonstige Zwecke

Mit Ausnahme der Fahrtkosten werden diese Leistungen vom Fremden grundsätzlich auch an seinem Wohnsitz in Anspruch genommen und nachgefragt, wenn auch in anderer Höhe und in einem anderen Verhältnis zueinander. So beschränken sich die Warenkäufe (außerhalb der Verpflegung) während einer Reise in der Regel auf solche, die Besonderheiten der besuchten Orte und Gebiete darstellen, oder es handelt sich um Zusatz- bzw. Ersatzkäufe urlaubsnotwendiger Artikel (z.B. Sonnenbrillen, Sportgeräte, Filme, Badesachen).

Geht man von der allgemein gebräuchlichen Einteilung aus,¹⁾ wonach sich der Fremdenverkehr aus den Bestandteilen Fahrt und Aufenthalt zusammensetzt, so gelangt man zu einer etwas anderen Gruppierung der Ausgaben:

1. Aufwendungen für Fahrt
2. Aufwendungen für den Aufenthalt
 - a) Unterkunft
 - b) Verpflegung
3. Aufwendungen für sonstige Zwecke

Gegenüber der vorhergehenden Aufstellung über die Ausgabengruppen fehlt hier die Kategorie Warenkäufe. Wie schon erwähnt, setzen sich die während der Urlaubsreise nachgefragten Güter überwiegend aus Lebensmitteln und aus bestimmten anderen Artikeln zusammen, die als Ersatz verbrauchter oder verlorengegangener Gegenstände nachgekauft werden müssen oder am Wohnsitz aus irgendwelchen Gründen (Vergessen, Zeitmangel) zurückgeblieben sind bzw. nicht beschafft werden konnten.

Sofern Lebensmittel gekauft werden, handelt es sich entweder um Zusatzkäufe zu den Gaststättenmahlzeiten (z.B. Obst), um den Gesamtbedarf an Lebensmitteln bei voller Selbstversorgung (vor allem im Falle des Campings) oder um einen Teilbedarf bei teilweiser Selbstversorgung (z.B. Frühstück im Hause, Mittagessen und Nachmittagskaffee im Gasthaus bzw. Hotel, Abendessen wird im Zimmer selbst zubereitet). Wie dem auch sei, so fallen doch alle Ausgaben für EBwaren unter die oben genannte Gruppe Verpflegung. (2 b)

1) Hunziker-Krapf: Allg. Fremdenverkehrslehre, Zürich 1942, S. 15 ff.

Es bleiben an Wareneinkäufen im wesentlichen Artikel wie Filme, Sportgeräte, Sonnenbrillen, Reiseandenken usw. übrig. Diese können, da sie zumeist keinen Hauptanteil an den Gesamtausgaben der Reise bilden, unter die Aufwendungen für sonstige Zwecke (3) eingereiht werden.

Wenn im folgenden versucht wird, die bei einer Urlaubsreise auftretenden Aufwendungen und Aufwandsgruppen einer Analyse zu unterziehen, so kann es sich nur darum handeln, die einzelnen Kategorien gegeneinander abzugrenzen und ihre Bedeutung herauszustellen. Abgesehen von der Unmöglichkeit, hierüber pauschale Zahlenangaben zu machen, würden solche Untersuchungen, die in das Gebiet der Marktforschung im Fremdenverkehr fallen, über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen.

Die Gesamtaufwendungen der Reisenden können weder mit den Mitteln der Statistik erfaßt werden, noch hätte eine solche Erfassung wegen der Fragwürdigkeit eines ermittelten Durchschnitts praktischen Nutzen, da dieser Durchschnittswert nichts über die Qualität der nachgefragten Leistungen aussagen würde.

Von grösserer Aussagekraft ist die wertmäßige Feststellung der einzelnen Ausgabegruppen zueinander. Die dazu notwendigen Unterlagen können jedoch nur durch primärstatistische Erhebungen, in der Regel auf dem Wege der direkten Befragung der Fremdenverkehrsteilnehmer, gewonnen werden. Infolge der Abhängigkeit der Zusammensetzung dieser Ausgabekategorien von Reisstrecke und Aufenthaltsdauer sind Ermittlungen dieser Art entweder auf Orte bzw. Gebiete beschränkt, oder sie legen eine bestimmte durchschnittliche Aufenthaltsdauer zugrunde. Jedoch sind die dabei auftretenden Fehlermöglichkeiten¹⁾ vielfältiger Natur.

1) Siehe hierzu den Artikel von A. Christl: "Die Erforschung des Marktes als Voraussetzung der Fremdenverkehrswerbung" in "Fremdenverkehrswirtschaft und Fremdenverkehrswerbung", a.a.O., S. 155 ff, insbesondere die Erläuterungen zu den bisherigen Marktuntersuchungen im Abschnitt III: "Erfahrungen und Ergebnisse aus der Praxis der Marktanalyse im Konsumbereich des Marktes für Fremdenverkehrsleistungen", S. 169

Unsicherheitsfaktoren sind insbesondere: Auswahl der Befragten, Art der Erhebung (Fragestellung - Suggestivfragen?), Zeitpunkt der Erhebung, Auswahl der Erhebungsorte bei umfassenden Befragungen, Auskunftsbereitschaft der Fremden und Wahrheitstreue der gemachten Angaben.

Vgl. ferner Heft 10 der Schriftenreihe des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr, a.a.O., insbes. den "Abschnitt über Methoden und Verfahren".

1. Fahrt

Unter Fahrtkosten sind zu verstehen alle Ausgaben für die Reise zum Reiseziel und für die Rückfahrt zum Wohnsitz oder überwiegenden Aufenthaltsort. Bei der im Zuge der neueren Entwicklung im Fremdenverkehr aufgekommenen Erholungsreise in Etappen ergeben sich als Fahrtkosten eben alle Ausgaben für die einzelnen Teilstrecken.

Fahrtkosten fallen stets an, ob die Reise nun in öffentlichen oder eigenen Verkehrsmitteln erfolgt. Eine Ausnahme bildet lediglich das Fahren "per Anhalter".

Unterschiedlich sind die Ausgaben nach der Art der benutzten Verkehrsmittel. Während bei den öffentlichen Verkehrsmitteln (Eisenbahn, Omnibus, Schiff, Flugzeug) der Fahrpreis in der Regel zu Beginn der Fahrt entrichtet werden muß, fallen die Fahrtkosten bei Benutzung eigener Kraftfahrzeuge laufend während der Reise in Form von Treibstoff, Öl, Wartungs- und Pflegediensten, Kosten für Garage und Boxe, an. Um genau zu rechnen, müßte man noch die Abschreibungen und die Verzinsung des investierten Kapitals auf Reisesstrecke und Reisedauer umlegen, sofern eigene Fahrzeuge benutzt werden; bei den öffentlichen Verkehrsmitteln sind diese Kosten im Fahrpreis bereits enthalten.

Die Höhe der anfallenden Kosten ist abhängig von der Reiseart (Flugzeug - Bahn) und von der zurückgelegten Entfernung.

2. Unterkunft

Ausgaben für Unterkunft und Übernachtung müssen immer dann gemacht werden, wenn es sich nicht um Verwandten- bzw. Bekanntenbesuche ohne Gegenleistung für die Unterbringung handelt. Bei den heute verbreiteten "Camping-Reisen" liegen die Unterbringungskosten einmal im Anschaffungspreis der dazu notwendigen Ausrüstung und sind somit vorweggenommen, zum anderen werden für die Benutzung vorbereiteter und bewachter Quartierstellen (sog. "Campingplätze") Gebühren verlangt.

Die Spanne zwischen den Übernachtungskosten beim Camping und denen eines internationalen Hotels ist sehr groß; die Höhe der Ausgaben für Unterkunft demgemäß je nach der Qualität der nachgefragten Leistungen sehr verschieden. Finanzielle Leistungsfähigkeit, Interessen und Wünsche des Fremdenverkehrsteilnehmers entscheiden hierüber.

Zu den Ausgaben für Unterkunft muß auch die Kurtaxe gezahlt werden. Sie wird von den Beherbergungsbetrieben eingezogen und durchwegs pro Übernachtung berechnet.

3. Verpflegung

Die Ausgaben für Verpflegung verlagern sich mit dem Ortswechsel vom Wohnsitz bzw. überwiegenden Aufenthaltsort zum Platz der zeitweiligen Niederlassung. Zwar fallen Verpflegungskosten in jedem Falle an. Ihrer Struktur und Höhe nach ändern sie sich jedoch meist während der Reise gegenüber den sonstigen Gewohnheiten. Vielfach steigen die Ansprüche während der Jahreserholungspause, weil man sich wenigstens in dieser Zeit "etwas leisten" will, oder die dargebotenen Möglichkeiten sind verlockender. Auch spielt die Tatsache eine große Rolle, daß das Preisniveau am Fremdenort höher liegen kann und dem Wohnort adäquate Angebote vielfach nicht existieren. So ist man gezwungen, mehr für die Verpflegung aufzuwenden als zuhause. Hinzu kommt die Notwendigkeit, oft oder stets die Mahlzeiten in Gaststätten oder Hotels einzunehmen, was eine um so größere Verteuerung gegenüber der heimischen Verpflegungsweise bedeutet, je größer die Anzahl der Personen in einer Familie ist und je weniger es zuhause üblich war, außerhalb des Heimes zu speisen. Eine Ausnahme macht auch hier das "Camping".

4. Sonstiges

In dieser Kategorie sind zwei Gruppen von Ausgaben enthalten: Einmal sind es diejenigen Aufwendungen, die als Folge jeder Urlaubsreise auftreten, durch sie hervorgerufen werden und mit ihr in einem ursächlichen Zusammenhang stehen; andererseits jene, die nicht unter die erstgenannten Begriffskreise "Fahrt-" und "Aufenthaltskosten" eingereiht werden können.

Es liegt in der Natur jeder Urlaubs- bzw. Erholungsreise, daß der Reisende nach Abwechslung gegenüber dem Alltagsleben sucht. Diese findet er in mannigfacher Weise. In fast allen Fremdenverkehrsorten ist man bemüht, den diesbezüglichen Wünschen der Gästeschaft weitgehend Rechnung zu tragen, sei es in Gestalt von kulturellen und künstlerischen Darbietungen, von geselligen Veranstaltungen wie Trachtenfesten, Heimatabenden und anderen Vorführungen bodenständigen Brauchtums, von Tanzveranstaltungen, Kabaretts usw. Sie alle schlagen sich finanziell nieder und sind nicht selten von vornherein bereits Gegenstand der subjektiven Ausgabenplanung. Dazu kommen Gebühren für Bergbahnen, Skilifts, Dampferfahrten, Bootsmieten, Privatstraßen, Führungen und Besichtigungen, die Ausgaben für Andenken und ortsgebundene Geschenkartikel und nicht zuletzt für Kuren und Heilbehandlung, wobei diese Aufzählung keinen Anspruch auf Vollständig-

keit erhebt. All diese Ausgaben zählen zur erstgenannten Gruppe; sie treten außerhalb der Reise kaum auf und fallen überwiegend in den Bereich der Dienstleistungen.

Zur zweiten Gruppe zählen vor allem Warenkäufe, die auch in gleicher oder ähnlicher Art am Wohnsitz getätigt worden wären, also nicht "reisebedingt" sind. Dazu zählen notwendige Zusatz- oder Ersatzkäufe an Kleidung und anderen Gebrauchsgegenständen. Diese Position kann unter Umständen größeres Gewicht erlangen, wenn der Reisende diese Leistungen besser oder billiger am Reiseort zu bekommen glaubt als zu Hause und ihn nicht Transport- oder Zollschwierigkeiten abschrecken.

II. Die Mehraufwendungen

Der Fremdenverkehr kann, sofern er Vergnügungs- bzw. Erholungscharakter hat, vom Konsumenten in der Regel nicht vom laufenden Einkommen jener Zeitspanne bestritten werden, die er ausfüllt. Ursache hierfür sind die anfallenden Mehraufwendungen gegenüber einer gleichen Zeitspanne am Wohnsitz. Diese Mehrkosten dürften in jedem einzelnen Fall verschieden hoch sein. Sie sind einmal abhängig von dem Lebensstandard am Wohnsitz und dem während der Abwesenheit gepflogenen. Beide können während der Reise und während des Aufenthaltes am Wohnort weitgehend übereinstimmen. Viele Urlauber wünschen denselben Komfort wie zu Hause auch im Urlaub. Dies bedeutet indes nicht, daß in zwei gleichen Zeitspannen (der Reise und am Wohnsitz) insgesamt die gleichen Kosten auftreten.

Ferner kann ein Unterschied zwischen der Lebenshaltung am Wohnort und derjenigen während der Abwesenheit in der Weise auftreten, daß der Lebensstandard während der Reise höher liegt als am Wohnort, weil man sich vielleicht einmal im Jahr "etwas leisten" will und dies in der Urlaubszeit tut. Dieser Tatbestand ist wohl besonders häufig gegeben, was sich während der Ferienzeit an Ferienorten unschwer beobachten läßt.

In welchen Ausgabengruppen dieser höhere Lebensstandard sich niederschlägt, hängt von der individuellen Gestaltung ab. Die Mehrausgaben können ihren Schwerpunkt in einer der Gruppen (z.B. Unterkunft in sehr guten Hotels) und mehreren (Unterkunft und Verpflegung in sehr guten Hotels) haben oder sich auch auf alle Aufwendsarten ungefähr gleichmäßig verteilen. Aber auch der umgekehrte Fall kommt vor, wenn

z.B. durchaus wohlsituierte Leute mit hohem Lebensstandard zu Hause aus sportlichen oder sonstigen Gründen während des Urlaubs zum "Camping" übergehen, also gewissermaßen mit einer niedrigeren Stufe des Komforts vorliebnehmen, was sich auch finanziell auswirkt. Zum zweiten sind die Mehrkosten während der Reise abhängig von dem Verhältnis der Ausgabegruppen (s. Kapitel I) zueinander und zu den Gesamtausgaben.

Voraussetzung für eine Analyse der entstehenden zusätzlichen Aufwendungen einer Reise ist ein Vergleich der zeitraumbedingten Ausgaben während der Reisedauer und eines gleich großen Zeitabschnitts am Wohnsitz. Die Mehrkosten ergeben sich dann als Differenz beider Summen.

Die Anteile der während der Reise auftretenden Ausgabekategorien an den Mehrausgaben sind sehr unterschiedlich. Zunächst ist festzustellen, daß die Fahrtkosten in jedem Falle als reine zusätzliche Ausgaben anzusehen sind. Sie fallen als solche in aller Regel außerhalb der Urlaubszeit nicht in vergleichbarer Höhe an. Als Mehrkosten gelten alle Ausgaben für die Beförderung von Personen und Reisegepäck auf öffentlichen Verkehrsmitteln. Werden eigene Kraftfahrzeuge benützt, so sind die während der Reise anfallenden Kosten hinsichtlich der Mehraufwendungen zu vermindern um den Betrag an Pflege- und Wartungskosten, der in der betreffenden Zeitspanne normalerweise auch am Wohnsitz angefallen wäre. Abzusetzen sind gegebenenfalls auch die am Arbeitsort anfallenden Ausgaben für die Fahrten zur Arbeitsstätte und zurück.

Auch die Ausgaben für Unterkunft während der Ferienreise müssen gegenüber dem Aufenthalt am Wohnsitz als rein zusätzlicher Natur angesehen werden, da ja die durchwegs fixen Kosten in Form der Mieten bzw. Zinsen während der Abwesenheit vom Wohnort in voller Höhe weiterlaufen.

In der Ausgabengruppe "Verpflegung" können nur die über das am Wohnsitz normale Maß je Tag hinausgehenden Ausgaben für Ernährung als Mehrkosten gelten. Die Mehrausgaben während der Urlaubszeit resultieren - wie schon in Kapitel I erwähnt - einmal aus anders gearteten Angeboten am Fremdenverkehrsort (Saisonpreise), aus dem Zwang, im Gasthaus oder Hotel statt in der eigenen Wohnung zu speisen (Mehrkosten: Zubereitung und Bedienung) und oft auch aus dem Wunsch nach höherer "Qualität" des Speisens während der Urlaubszeit.

Die "sonstigen Ausgaben" wurden bereits unter I im Hinblick auf die hier zur Erfassung der Mehraufwendungen nötigen Unterscheidung in zwei Gruppen aufgeteilt, nämlich in solche reiseabhängiger und solche

nichtreisebedingter Art. Deshalb erübrigt sich an dieser Stelle eine nochmalige Aussonderung.

An den Mehrkosten haben nur die Ausgaben urlaubsbedingter Art Anteil. Ohne Zahlen als Beweismittel zu besitzen kann doch wohl behauptet werden, daß innerhalb der Kategorie "Sonstiges" die urlaubsbedingten Ausgaben in der Mehrzahl der Fälle den überwiegenden Teil ausmachen.

Das Verhältnis der Ausgabengruppen innerhalb der Gesamtkosten ist primär abhängig von Fahrtstrecke und Aufenthaltsdauer. Wie sehr sich das Schwergewicht verschieben kann, wird ohne weiteres klar, wenn man zwei (willkürlich herausgegriffene) Möglichkeiten einander gegenüberstellt: Eine zehntägige Orientreise, Ausgangspunkt Hamburg, die teils per Flugzeug, teils per Schiff und teils per Bahn stattfindet, und auf der anderen Seite eine vierwöchige Erholungsreise von München aus mit dauerndem Aufenthalt in Bad Wiessee (Entfernung ca. 60 km). Zwei extreme Fälle, die aber deutlich zeigen, wie sehr das Gewicht im ersten Falle auf den Fahrtkosten, im zweiten auf den Aufenthaltskosten liegt, wobei die Fahrtkosten gegenüber den letztgenannten kaum ins Gewicht fallen.

Zwischen den beiden genannten Beispielfällen liegt eine praktisch unbegrenzte Zahl von Kombinationsmöglichkeiten allein durch Veränderung der beiden Positionen "Fahrt" und "Aufenthalt". Hieraus wird auch deutlich, warum für die Feststellung der Aufwandsstruktur des Reisenden vom Einzelfall ausgegangen werden muß und wie wenig die Höhe der Gesamtkosten diesbezüglich aussagt. "Die Ausgabenstruktur läßt sich nur von der Konsumseite in qualitativer Hinsicht analysieren, mit anderen Worten, nur der Fremde selbst ist in der Lage, die für diese Teilanalyse notwendigen Unterlagen zu liefern, indem er uns Einblick in seinen Haushalts- bzw. Ausgabenplan gibt". Diese Feststellung, getroffen im Hinblick auf die Marktforschung im Fremdenverkehr¹⁾, gilt in besonderem Maße auch für die Möglichkeit der Feststellung von Mehrausgaben im Fremdenverkehr. Dazu tritt hier allerdings die Notwendigkeit des Vergleiches mit einer zeitmäßig entsprechenden Periode außerhalb des Erholungsverkehrs.

1) Christl, A.: "Die Erforschung des Marktes als Voraussetzung der Fremdenverkehrswerbung" in "Fremdenverkehrswirtschaft und Fremdenverkehrswerbung", Sondernummer der Schriftenreihe des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr an der Universität München, S. 161

Zu einer Klassifizierung des Lebensstandards gelangt man, wenn man innerhalb der Ausgabenkategorien eine qualitative Unterteilung vornimmt. In Anlehnung an die bereits unter I getroffene Einteilung der während der Reise auftretenden Aufwandsgruppen wird eine für andere Zwecke¹⁾ ausgearbeitete Systematisierung hier übernommen. Die Einteilung sieht vor:

- Gruppe 1 - Fahrtkosten; davon a) öffentliche Verkehrsmittel
b) Ausgaben für das eigene Fahrzeug
- Gruppe 2 - Lebenshaltung, aufgeteilt in a) Übernachtung und
b) Verpflegung
- Gruppe 3 - Nebenausgaben

Diese Aufgliederung trägt den unterschiedlichen Ansprüchen der Reisenden insofern weitgehend Rechnung, als sowohl Gruppe 2a) (Übernachungskosten) wie Gruppe 2 b) (Verpflegungskosten) weiterhin in vier Qualitätsklassen aufgeteilt sind, und zwar:

(1) Camping, (2) einfache Gasthäuser, (3) gutbürgerliche Hotels und (4) Luxushotels. Sie folgt praktischen Gesichtspunkten, nämlich der Möglichkeit, das für den verfolgten Zweck (s.a.a.O.) vorhandene Material zu verwenden.²⁾

Die an jener Stelle³⁾ von B. Hartmann beispielhaft genannten Ausgabenrelationen sollen hier den Ausgangspunkt für eine zahlenmäßige Verdeutlichung der durch eine Reise entstehenden Mehrkosten gegenüber einem gleichen Abschnitt der Lebenshaltung am Wohnsitz bilden und werden deshalb im folgenden wiedergegeben:

<u>Gruppe</u>	<u>Anteil in v.H.</u>
I. Fahrtkosten	
(b) für eigenes Fahrzeug	15
II. Lebenshaltung	
a) Übernachtung (2) in einfachen Gasthäusern	20
b) Verpflegung (3) gutbürgerliche Hotels	55
III. Nebenausgaben	<u>10</u>
Gesamtausgaben	100

1) Zur Messung internationaler Kaufkraftparitäten. S. den Artikel von Hartmann, B. im Jahrbuch für Fremdenverkehr, 4. Jg. Heft 1, 1955/56 "Zur Problematik der Bestimmung von Kaufkraftparitäten im internationalen Fremdenverkehr", S. 68

2) Hartmann, B.: a.a.O., S. 69

3) Hartmann, B.: a.a.O., S. 70

Es sei daran erinnert, daß normalerweise die Fahrtkosten zum überwiegenden Teil, die Ausgaben für Übernachtung gänzlich, die Nebenausgaben ebenfalls überwiegend zu den "Mehrkosten" gehören.

Von den unter "Fahrtkosten" erfaßten Ausgaben sollen 3 v.H. auch am Wohnsitz anfallen (Wartungsdienst und -pflege), welche vom Betrag in Abzug zu bringen sind. Für Essen im Hotel sei ein Anteil von 10 v.H. als Mehrausgabe eingesetzt; von den Nebenausgaben sollen 7 v.H. urlaubs- und reisebedingter Art sein. Dann errechnen sich auf Grund dieses Beispiels die Mehrkosten wie folgt:

<u>Mehrkosten</u>	<u>v.H.</u>
I. Fahrt	
b)	12
II. Lebenshaltung	
a) (2,	20
b) (3)	10
III. Nebenausgaben	<u>7</u>
	49

Setzt man die Gesamtausgaben aus Anlaß der Reise gleich 100 %, so sind nach diesem Beispiel nahezu die Hälfte Mehrausgaben gegenüber einem gleichen Zeitabschnitt der Lebenshaltung am Wohnsitz.

Die Annahme, daß die Ausgaben für Verpflegung während des Ferienaufenthaltes den größten Prozentsatz der Gesamtausgaben ausmachen, wird durch verschiedene marktuntersuchende Umfragen bestätigt. Sie geben trotz aller Vorbehalte ein ähnliches Bild und sollen im folgenden kurz berührt werden.

Eine "Erhebung der Alliance Internationale de Tourisme (A.I.T.) über die Ausgaben der Auslandsfremden in Frankreich"¹⁾ wurde im Sommer 1951 von Prof. Piatier durchgeführt. Auf die Methoden und Ergebnisse dieser umfangreichen Untersuchung kann im einzelnen hier nicht eingegangen werden.

Trotz aller Fehlermöglichkeiten, die in der Auswahl der Befragten und der Erhebungsorte, in der zeitlichen Abgrenzung und den Falschauskünften der Befragten, in der Gewichtung der einzelnen Ausgabenposten usw. liegen können, soll hier ein Versuch der Aufgliederung aller Tagesausgaben (auf der Grundlage des häufigsten Aufenthaltes von 21 Tagen und einer durchschnittlichen, in Frankreich durchreisten Entfernung von 1500 km) zitiert werden:

1) Erschienen in Bern 1953.

<u>Ausgaben für</u>	
Mahlzeiten (+ Getränke, Trinkgeld)	35 %
Zimmer und erstes Frühstück (+ Trinkgeld)	23 %
verschiedene zusätzliche Ausgaben (für Kaffee, Tee, Aperitif, Backwerk)	10 %
Reisekosten	12 %
Warenkäufe und verschiedene Ausgaben (Post, Kino, Theater)	<u>20 %</u>
	100 %

Die Einteilung der Ausgabengruppen stimmt mit der im vorigen Beispiel gewählten insofern nicht überein, als die Ausgaben für Unterbringung (Übernachtung) mit denen für Verpflegung vermischt sind (Frühstück).

Die sogenannten "verschiedenen Ausgaben" beinhalten ebenfalls noch Verpflegungskosten, wie die Angaben (z.B. Backwerk, vermutlich hochwertiges Gebäck wie Torte usw.) zeigen. Um die eigentlichen "Nebenkosten" oder "sonstigen Ausgaben" von Verpflegungsaufwendungen völlig zu trennen, müßte ein gewisser Prozentsatz, vielleicht sogar der gesamte dafür angegebene Betrag, den Ausgaben für Mahlzeiten zugeschlagen werden. Es würden die Ausgaben für Verpflegung beträchtlich (bis etwa 50% oder mehr) ansteigen, da ja auch von den Unterkunftskosten die Kosten für Frühstück in Abzug gebracht und ebenfalls den Verpflegungskosten zugeschlagen werden müßten, um eine Angleichung an das vorher beobachtete Schema zu erreichen. Eine genaue Feststellung der hierfür in Frage kommenden Sätze ist bei der Einteilung dieser Untersuchung nachträglich natürlich nicht mehr möglich.

Niedrig erscheinen die Reisekosten mit 12%. Dabei darf jedoch nicht übersehen werden, daß hier nur die in Frankreich durchreisten Kilometer erfaßt wurden, weil man die in Frankreich verausgabten Mittel feststellen wollte. Die wahren Reisekosten für den einzelnen Ausländer liegen je nach Anreisestrecke entsprechend höher, wodurch sich im Ausgabenplan des Fremden der Reisekostensatz erhöht.

Im Auftrag der Österreichischen Fremdenverkehrswerbung wurde vom Institut für Markt- und Meinungsforschung in Wien im August 1954 ein Fremdenverkehrstest durchgeführt.¹⁾ Es wurden 3016 Interviews in 419 Fremdenverkehrsorten, die auf Grund von statistischen Unterlagen ausgewählt wurden, vorgenommen. Befragt wurden ausländische Urlauber in Österreich.

1) "Internationale Wirtschaft", Österreich und die Weltwirtschaft, Wien 1955, Folge 13

Die Ergebnisse sind durchweg gegliedert nach Herkunftsländern der Fremden sowie nach österreichischen Bundesländern und umfassen Reiseart und Berufsgliederung der Ausländer, Angaben über die Personenzahl, in deren Gesellschaft gereist wurde, Aufenthaltsdauer in Österreich, Reisekosten im Durchschnitt und gegliedert nach Herkunftsländern, desgl. die Kosten für Unterkunft und Verpflegung, für Genußmittel, Ausflüge und Vergnügungen pro Person und Tag sowie die Ausgaben für Einkäufe.

Die dabei beobachtete Einteilung der Ausgabengruppen stimmt leider mit der von uns angewendeten ebenfalls nicht überein. Vor allem verhindert die bei der österreichischen Erhebung vorgenommene Zusammenfassung der wichtigen Positionen Unterkunft und Verpflegung eine genauere Auswertung.

Bei allen Vorbehalten gegenüber den möglichen Fehlerquellen und den bei Verwendung von Durchschnitten unvermeidbaren Ungenauigkeiten dürfte die Untersuchung doch zu Ergebnissen führen, die zumindest in groben Umrissen ein Bild der Verhältnisse einer großen Zahl von Fremdenverkehrsteilnehmern geben.

Im folgenden wurden stets die für Westdeutschland gemachten Angaben ausgewählt. Dabei sei vermerkt, daß die von Westdeutschen gemachten Ausgaben in allen Kategorien beträchtlich unter dem Durchschnitt aller befragten Auslandsfremden liegen.

Die häufigste Aufenthaltsdauer lag (23 % der Befragten) zwischen 13 und 15 Tagen. Für die folgenden Berechnungen wird daher stets ein 14tägiger Aufenthalt zugrunde gelegt.

Reisekosten	ca. 340 öS = 28,3 %
Unterkunft und Verpflegung	ca. 404 öS = 33,7 % (14 . 36)
Genußmittel:	ca. 238 öS = 19,8 % (14 . 17)
Ausflüge und Vergnügen:	ca. 168 öS = 14,0 % (14 . 12)
Einkäufe:	ca. 50 öS ^{x)} = 4,2 %
	1200 öS = 100 %

^{x)} nur ein Annäherungswert

Unklar ist bei der obrigen Übersicht die Einordnung des Faktors "Genußmittel". Es ist anzunehmen, daß ein gewisser Teil aus Lebensmitteln höherer Qualität besteht und somit eigentlich unter Verpflegung zu zählen wäre. Auch die Größenordnungen der Gruppen Genußmittel sowie Unterkunft und Verpflegung im Vergleich lassen diesen Schluß als nahelegend erscheinen. Nach den Erfahrungen dürften die Genußmittelkosten, die weit über die Hälfte aller Aufwendungen für Unterkunft und Verpflegung ausmachen, ziemlich hoch gegriffen sein, während andererseits

die Aufenthaltskosten (laufende Lebenshaltung) mit 33,7 % sehr niedrig erscheinen. Was die einzelnen Befragten als "Genußmittel" ansehen und angegeben haben, wird wohl sehr unterschiedlich sein und kann nicht nachgeprüft werden.

Da nur Ausländer befragt wurden, treten die Reisekosten stark in Erscheinung. Während sie bei Besuchern aus Westdeutschland mit 170 öS (für eine Fahrt) im Durchschnitt mit am niedrigsten liegen (darunter nur noch Italien mit 120 öS), betragen sie z.B. für die USA durchschnittlich 4800 öS.

Trotz der abweichenden Gliederung von dem von uns verwendeten Schema läßt sich in großen Zügen feststellen, daß auch bei dieser Untersuchung die Schwerpunkte der Kosten in den Gruppen Unterkunft und Verpflegung zu erkennen sind. Rechnet man als Mehrkosten für Unterkunft von den 33,7 % nur 13,7 %, so betragen die klaren Mehrausgaben der erfaßten westdeutschen Urlaubsreisenden in Österreich immerhin 56 % (28,3 % Fahrt, 13,7 % für Unterkunft, 14 % Ausflüge und Vergnügungen).

Bereits an anderer Stelle (S. 20) wurde eine Untersuchung des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr erwähnt, welche die Ausgaben der Erholungsreisenden in neun ausgewählten südbayerischen Fremdenverkehrsorten zum Gegenstand hatte. Zwar lassen sich die dabei gewonnenen Erkenntnisse nicht schlechthin verallgemeinern; dennoch können aus dieser Arbeit in gewissem Umfang auch allgemeine Schlüsse gezogen werden.

Von den Ergebnissen der Untersuchung interessieren hier in erster Linie die Anteile der Ausgabengruppen an den Gesamtausgaben. Zugrunde gelegt wurden die Gruppen Fahrtkosten, Unterkunft, Verpflegung, Sonstiges und Kurkosten. Unter die sonstigen Ausgaben fallen alle irgendwie fremdenverkehrsbedingten Ausgaben mit Ausnahme der bereits genannten Ausgaben sowie der Aufwendungen für Kuren und Arzthonorare.¹⁾

Vorausgeschickt sei noch, daß die durchschnittlichen Resultate der Luftkurorte von denen der Heilbäder etwas abweichen.

Der Anteil der Fahrtausgaben an den Gesamtausgaben liegt in allen Luftkurorten im Durchschnitt bei 20 %, in den Heilbädern bei etwa 15 %. Da der Aufenthalt in den Heilbädern in der Regel länger währt

1) Heft 10 der Schriftenreihe, a.a.O., S. 70

als in den Kurorten, verringern sich anteilmäßig die Fahrtkosten an den Gesamtkosten.¹⁾

Der Anteil der gesamten Unterkunftsausgaben an den Gesamtausgaben einschließlich Fahrtkosten beträgt in den Luftkurorten im Durchschnitt etwa 20 %, in den Heilbädern etwa 25 %.²⁾

Der Schwerpunkt der Ausgaben entfällt auf Verpflegung, deren Anteil sich auf 40 bis 50 % beläuft und in den Heilbädern mehr nach der Obergrenze tendiert.³⁾

Schließlich bleiben noch die Anteile der Ausgaben für sonstige Zwecke, die sich bei den Luftkurorten zwischen 20 und 25 %, bei den Heilbädern zwischen 10 und 20 % bewegen. Dazu kommen in den Heilbädern Aufwendungen für Kur- und Heilzwecke in der Größenordnung von etwa einem Viertel bis einem Drittel der Gesamtausgaben.⁴⁾

Faßt man diese Ergebnisse zusammen, so ergibt sich, daß die Mehrausgaben im oben definierten Sinne annähernd die Hälfte der jeweiligen Gesamtausgaben ausmachen. Während bei den Luftkurorten Fahrt und Unterkunft mit etwa je 20 % hierunter fallen und noch ein gewisser Prozentsatz der sonstigen Ausgaben dazugerechnet werden muß, erreichen die beiden erstgenannten Ausgabengruppen in den Heilbädern insgesamt auch rd. 40 %, wozu aber noch die erheblichen Ausgaben für Heil- und Kurzwecke treten.

Trotz der Unterschiedlichkeiten der drei genannten Marktuntersuchungen in der Art der Erhebung und der Einteilungsmethodik muß bei allen zu machenden Vorbehalten festgestellt werden, daß gewisse Übereinstimmungen in den Anteilsgruppen zu verzeichnen sind, die darauf schließen lassen, daß bei einer großen Anzahl von Fremdenverkehrsteilnehmern die Durchschnitte in gewissen Größenordnungen liegen.

Mehr können die angeführten praktischen Untersuchungen auch nicht zeigen. Die gemachten Ausführungen sollten lediglich verdeutlichen, daß die absolute Höhe der bei einer Reise auftretenden Mehrkosten infolge ihrer Abhängigkeit von Fahrtstrecke, Verkehrsmittel, Aufenthaltsdauer, Qualität der gewählten Unterkunfts- und Verpflegungsstätten einerseits sowie des Lebensstandards am Wohnort andererseits

1) Schriftenreihe, a.a.O., S. 55

2) Schriftenreihe, a.a.O., S. 62

3) Schriftenreihe, a.a.O., S. 69

4) Schriftenreihe, a.a.O., S. 79

eine pauschale Bestimmung schlechthin nicht zuläßt. Genauere Angaben können nur im Einzelfall oder von einer Reihe von Fällen mit sich ähnelnden Bedingungen erwartet werden.

Es konnte bei den gegebenen Verhältnissen auch nicht das Ziel einer theoretischen Betrachtung wie dieser sein, eine irgendwie errechnete Durchschnittssumme der Mehrausgaben zu nennen, sondern vielmehr darzutun, daß in allen Fällen beträchtliche Mehrausgaben gegenüber einer gleichen am Wohnsitz verbrachten Zeit auftreten, die auf irgendeine Weise finanziert werden müssen.

D. DIE FINANZIELLEN QUELLEN DES FREMDENVERKEHRS

Die Tatsache, daß während einer Urlaubs- bzw. Erholungsreise finanzielle Mehrbelastungen auftreten, mit anderen Worten, daß die Lebenshaltung in einem Zeitraum der Reise teurer ist als während eines gleichen Zeitabschnittes am Wohnsitz, läßt die Frage der Finanzierung jener Mehrausgaben auftauchen.

Die Grundlage für die Finanzierung des Reiseabschnittes kann das während der Ferienzeit weiterlaufende Einkommen nur dann bilden, wenn es vor Reiseantritt bereits greifbar ist und nicht erst nach Ablauf der Reisezeit ausbezahlt wird, weil der normale Auszahlungstag in den Zeitraum des Urlaubs fällt.

In jedem Falle aber ist die Pflicht zur Weiterzahlung der Arbeitsbezüge während des gesetzlich bzw. tariflich oder vertraglich verankerten Urlaubs für einen Großteil der Urlaubsreisenden die Bedingung "sine qua non ---".

Den Anteil der nichtberuflich Reisenden, die aus dem während der Reisezeit weiterlaufenden Einkommen ihre anlässlich der Reise auftretenden Ausgaben nicht finanzieren können und deshalb auf zusätzliche Finanzquellen angewiesen sind, kann man nur schätzen.

In verschiedenen Erhebungen, die der Marktforschung im Fremdenverkehr dienen, wurde auch die Frage nach dem Einkommen der Fremdenverkehrsteilnehmer gestellt.

In einer von der Gesellschaft für Konsumforschung e.V. in Nürnberg 1952 durchgeführten Erhebung "Bayern als Urlaubsland" wurden von Korrespondenten der Gesellschaft 634 Personen in Bayern direkt befragt und die Ergebnisse nachträglich im Berichtsbogen festgehalten. Ohne auf die allgemeine Problematik und die etwaigen Fehlerquellen näher einzugehen,¹⁾ sollen die Ergebnisse hinsichtlich der Einkommensstruktur kurz betrachtet werden. Die geschätzten Einkommen der Befragten wiesen folgende Struktur auf:

- 250 DM	14,7 %
251 - 350 DM	26,5 %
351 - 500 DM	28,6 %
über 500 DM	24,7 %
ohne Antwort	<u>5,5 %</u>
	100 %

1) S.dafür A. Christl in "Fremdenverkehrs-irtschaft und Fremdenverkehrs-werbung", a.a.O., hier "Erfahrungen und Ergebnisse aus der Praxis der Marktanalyse im Konsumbereich des Marktes für Fremdenverkehrsleistungen". S. 169 ff.

Faßt man die Einkommensgruppen bis 500 DM zusammen, so ergibt sich, daß 69,8 % der Befragten (die sich nach Angaben der untersuchenden Gesellschaft adäquat der Bevölkerungsstruktur über Westdeutschland verteilen) darunter fallen. Mehr als zwei Drittel der befragten Fremdenverkehrsteilnehmer verdienten also bis 500 DM. Wenn sich in der Zwischenzeit durchschnittlich die Löhne und Gehälter erhöht haben, so muß man ebenfalls die Preiserhöhungen in weiten Teilen der Fremdenverkehrswirtschaft berücksichtigen.

Weniger eindeutige Werte bringt eine im Sommer 1952 vom Forschungsinstitut für Fremdenverkehr an der Hochschule für Welthandel in Wien durchgeführte Erhebung, von welcher 5000 Auslandsfremde aus zehn Nationen an 18 Fremdenorten erfaßt wurden.¹⁾ Die Methode der Erhebung war eine Befragung in Gesprächen nach elf Kernpunkten.

Allerdings wurde die Auswahl der Befragungsorte nach dem Gesichtspunkt der maximalen Fremdenübernachtungen in den Sommermonaten getroffen, was eine nicht unerhebliche Beeinträchtigung des Repräsentationsgrades bewirkt haben kann.²⁾ Hinsichtlich des Einkommens wird nur nach drei Stufen unterschieden: nieder, mittel und hoch, wobei offen bleibt, wo im einzelnen die Grenze liegt.

Die Ergebnisse:

nieder	19 %
mittel	58 %
hoch	<u>23 %</u>
	100 %

77 % der Befragten gehören demnach niederen bis mittleren Einkommens- und Sozialstufen an.

Ohne genaue Zahlen festlegen zu können, geht man wohl nicht fehl in der Annahme, daß rd. zwei Drittel der Fremdenverkehrsteilnehmer nicht jenen Einkommensverhältnissen entstammen, die es erlauben, alle aus der Teilnahme am Fremdenverkehr erwachsenden Kosten aus den während der Urlaubszeit weiterlaufenden Einnahmen zu decken. Diese Zusammensetzung läßt sich auch aus der allgemeinen Sozialstruktur der Bevölkerung und der Tatsache, daß heute nahezu alle Kreise in irgendeiner Form am Fremdenverkehr teilnehmen, erklären. Damit aber ist auch die große Bedeutung der Finanzierungsmöglichkeiten für die Teilnahmemöglichkeit weiter Kreise der Bevölkerung am Fremdenverkehr offensichtlich geworden.

1) Christl, A.: a.a.O., S. 172

2) S. hierzu auch: Christl, A., a.a.O., S. 173

Die Finanzierung der Fremdenverkehrsausgaben geschieht in der Regel durch zeitlich vorausgehende Konsumverzichte im Hinblick auf den verfolgten Zweck. Es handelt sich dann um ein individuelles Zwecksparen. Dies kann in unorganisierter und in organisierter Form (Reisesparkassen) erfolgen.

Übernehmen Institutionen, deren Zweck nicht die Förderung des Fremdenverkehrs ist, die Finanzierung der Erholungsreise ganz oder zum Teil (indem sie Zuschüsse leisten), so handelt es sich dabei um eine Art von Kapitalansammlung, ohne daß im voraus ein Rechtsanspruch auf die Finanzierung solcher Erholungsaufenthalte besteht. Als solche Institutionen kommen Versicherungen, vornehmlich die Zweige der Sozialversicherung, in Betracht. So finanzieren die Krankenkassen in geeigneten Fällen Genesungs- bzw. Erholungsaufenthalte in Heilbädern, Luftkurorten, Erholungsheimen, Spezialkrankenhäusern und Sanatorien, sofern dadurch Heilung bzw. Besserung in gesundheitlicher Hinsicht erwartet werden kann. Ferner sind als Zweige der Sozialversicherung die Angestellten- und Invalidenversicherung bzw. Knappschaftsversicherung hier zu nennen, die an der Wiederherstellung der Arbeitskraft des Betreffenden Interesse haben.

Für diese Art von "Sparen" hat man den Begriff des "Versicherungsparens" oder auch "institutionellen Sparens" geprägt.¹⁾ Übersteigen die dem Versicherten gewährten Leistungen die Summe seiner einbezahlten Beiträge nebst Zinsen, so kann man den überschießenden Betrag als Kredit der Institution bzw. der anderen Versicherungsnehmer an den Versicherten betrachten, den dieser in der Regel durch weitere Beitragszahlung nach Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit teilweise oder ganz abdeckt.

Eine andere Art der Kreditfinanzierung ist in der Zahlung von Löhnen und Gehältern vor Fälligkeit und Reiseantritt zu erblicken mit dem Unterschied, daß die gewährten Vorschüsse nicht zurückbezahlt werden müssen, da sie sich ja durch Aufrechnung der Leistungen (Arbeitskraft - Arbeitsentgelt) bei Fälligkeit aufheben.

Ferner kommen als Finanzierungsquellen reine Kredite in Frage, die entweder von Kreditinstituten (s.später) oder von Privatpersonen (Verwandten, Bekannten) als echte Personalkredite gegeben werden können.

1) Pfister, B.: "Beiträge zur ökonomischen Theorie des Fremdenverkehrs", Jahrbuch für Fremdenverkehr, 1. Jahrg., Heft 2., S. 5

Schließlich kommt der bereits genannten Weiterzahlung der Bezüge während des vorgeschriebenen Urlaubs als Basis der Fremdenverkehrsfinanzierung große Bedeutung zu.

Der Geschäftsverkehr weist andere finanzielle Quellen auf. Im Gegensatz zum Erholungsverkehr finden in ersterem auch "kurz- und mittelfristige Kredite" (auch Wechsel!) in großem Umfange Verwendung,¹⁾ während der Erholungsverkehr "direkte Konsumausgabe" ist, "getragen aus dem laufenden Einkommen und aus aufgelösten Ersparnissen".¹⁾

1) Pfister, B., a.a.O., S. 2

E. DER NUTZEN

I. Die Bewertung

Die Fremdenverkehrsteilnehmer verausgaben Mittel für den Konsum von Fremdenverkehrsleistungen, um einen Nutzen zu erzielen.

Die Motive, die zum Fremdenverkehr führen, sind grundsätzlich außerwirtschaftlicher Natur. Trotz dieser Tatsache stellen auch die Nachfrager von Fremdenverkehrsleistungen wirtschaftliche Überlegungen an. Dies mag auf den ersten Blick als ein Widerspruch erscheinen. Wollen nicht gerade Arbeiter oder Angestellte, die ihren Jahresurlaub außerhalb ihrer Wohnsitze verbringen, Unternehmer, die fern ihrer Unternehmung Entspannung suchen, gerade dem beruflichen und wirtschaftlichen Denken für eine mehr oder weniger lange Zeit entrinnen?

Dennoch handeln auch diejenigen, die dem wirtschaftlichen Denken und Kalkulieren ja entrinnen wollen, letztlich nach ökonomischen Gesichtspunkten.

Jeder Teilnehmer am Fremdenverkehr hat vor Reisebeginn gewisse Vorstellungen von dem Nutzen, den ihm die betreffende Reise bringen wird. Damit geschieht etwas Grundlegendes: Der Teilnehmer am Fremdenverkehr mißt dem Ergebnis einen Wert¹⁾ bei; er bewertet im voraus diesen Zeitabschnitt hinsichtlich seiner Nutzenstiftung.

Allgemeine Maßstäbe können hierbei nicht angelegt werden, da jede Bewertung hier subjektiven Charakter trägt. Der Wert, den der einzelne Teilnehmer gewissen Tatbeständen beimißt, liegt ganz in seinem Er-messen und hängt von seinen Neigungen und Wünschen ab. Auch er handelt nach einem Rationalprinzip, das aber nur für ihn allein und vielleicht auch nur zu einer bestimmten Zeit Gültigkeit besitzt. Dieses Rationalprinzip erhält durch die subjektive Einschätzung der Höhe des Nutzens eine von außen unkontrollierbare Gestalt.²⁾

Den Nutzenvorstellungen von der Erholungsreise in vorausschauender Einschätzung stellt nun der Fremdenverkehrsteilnehmer die nötigen Aufwendungen gegenüber. Nur dann, wenn der erhoffte Nutzen im richtigen

1) Vgl. Walterspiel, G.: "Bemerkungen zur wirtschaftlichen Betrachtung des Fremdenverkehrs", in "Jahrbuch für Fremdenverkehr", 1953/54, Heft 1, S. 25

2) Vgl. hierzu Rockstroh, A.: "Die Bedeutung des Fremdenverkehrs im Rahmen einer Volkswirtschaft", Archiv für den Fremdenverkehr Nr. 1, Jg. 4

Verhältnis zu den aufzuwendenden Mitteln steht, wird der Teilnehmer am Fremdenverkehr zur Verwirklichung seiner Pläne schreiten. Dies wird der Fall sein, wenn die erwarteten Nutzenstiftungen größer sind als der zu ihrer Erlangung voraussichtlich notwendige Aufwand, wenn sich der gleiche erstrebte Nutzen auf andere Weise nicht "billiger" eintauschen läßt. Dieser hier aufgesetzte Aufwand/Nutzen-Vergleich erfolgt vor der Ausführung oder Festlegung der Urlaubsgestaltung. Er verfolgt den Zweck, durch wirtschaftliches Abwägen zwischen dem erhofften Nutzen und dem zu seiner Erzielung notwendigen Aufwand die Zweckmäßigkeit des Mitteleinsatzes zu erkunden. Diese Art des Abwägens kommt der betriebswirtschaftlichen "Vorkalkulation" sehr nahe.

II. D a s E r g e b n i s

Hat der Fremdenverkehrsteilnehmer seiner Vorscheurechnung entsprechend gehandelt und die geplante Art der Erholung durchgeführt, so wird er das Ergebnis, den gestifteten Nutzen, abermals überschlagen. Möglicherweise wird diese von ihm vorgenommene rückschauende Bewertung andere Ergebnisse seitigen als die vorausschauende. Die effektiven Tatbestände können seinen Erwartungen voll und ganz entsprochen haben; dann war der Einsatz seiner diesbezüglich verausgabten Mittel (sofern sie den Voranschlägen entsprachen) ein Erfolg. Haben die ersielten Nutzenstiftungen seine Erwartungen übertroffen, so ergibt sich aus der Reise ein immaterieller Gewinn für ihn. Blieben sie beträchtlich hinter seinen Erwartungen zurück, so wird er seine Dispositionen als einen verfehlten Einsatz an wirtschaftlichen Mitteln und Zeit zu betrachten haben. Diese Rückschau ähnelt wiederum der "Nachkalkulation" in betriebswirtschaftlichen Sinne, und der Teilnehmer am Fremdenverkehr wird nicht verfehlen, aus einer Abweichung zwischen den Nutzenerwartungen ~~an~~ und den tatsächlichen Nutzenstiftungen, sei sie positiv oder negativ, Folgerungen für seine zukünftige Reisegestaltung zu ziehen. Entscheidend hierfür ist das tatsächliche Ergebnis zwischen Aufwand und Nutzen, wobei vorausgesetzt werden muß, daß sich zwischen beiden Vergleichen (vor Reiseantritt und nach ihrer Beendigung) kein Wechsel in der subjektiven Bewertung gewisser immaterieller Tatbestände ergibt.

Wir ersehen aus all dem, daß wohl die Neigungen und Antriebe, die zum Fremdenverkehr führen und überwiegend auch die Ziele, die damit verfolgt werden, Erscheinungen außerhalb der Wirtschaft sind; der Mitteleinsatz, seine Vorausplanung sowie der Vergleich aber folgen ökonomischen Gesichtspunkten.¹⁾

1) Vgl. hierzu Hunziker, W.: "System und Hauptprobleme einer wissenschaftlichen Fremdenverkehrslehre", a.a.O., S. 35: Der Fremdenverkehr stelle immer einen Verkehrsvorgang dar, "zusammengesetzt aus Reise und Aufenthalt, dessen Ausführung im einzelnen bewußt oder unbewußt auf Nützlichkeitsabwägungen beruht. Nützlichkeitsabwägungen sind aber das Merkmal des Wirtschaftlichen."

3. Abschnitt

DIE FINANZIERUNG DER NACHFRAGE NACH FREMDENVERKEHRSLEISTUNGEN DURCH KREDITE

A. PRODUKTIONSKREDIT UND VERBRAUCHERKREDIT

Der Kredit in seinen verschiedenen Erscheinungsformen ist zu einem wesentlichen Bestandteil unseres Wirtschaftslebens geworden.

Sinngemäß bedeutet die Begebung von Krediten die zeitweilige Überlassung von Kaufkraft an andere als den Eigentümer dieser Kaufkraft.

Die Gewährung von Krediten ist beim Absatz von Leistungen auf jeder Stufe innerhalb des weitverzweigten Produktionsprozesses einer Volkswirtschaft seit langem üblich und in ihrer Notwendigkeit im wesentlichen unbestritten. Anders beim Übergang von Waren und Dienstleistungen auf den letzten Verbraucher. Bei ihm ist der Konsum nicht ein Mittel zum Zweck einer Produktion im üblichen Sinne, sondern gewissermaßen Selbstzweck. Die Einführung dieser Art von Krediten stieß auf erhebliche Bedenken in Wissenschaft und Wirtschaftspraxis, und teilweise wird noch heute die Teilnahme des Letztverbrauchers an den Vorteilen einer modernen und gutorganisierten Kreditwirtschaft abgelehnt. Dennoch hat sich dieser Typ von Kredit, wenn auch in verschiedenartigen Erscheinungsformen, allgemein durchgesetzt.

Die Bezeichnungen sind in der Literatur äußerst vielgestaltig. Um eine Auswahl der wichtigsten Benennungen, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, zu treffen, seien genannt: Konsumkredit, Kundenkredit, Abzahlungskredit, Ratenzahlungskredit, Teilzahlungskredit; Absatzfinanzierung, Konsumfinanzierung.

Hier und im folgenden werden diese verschiedenen Bezeichnungen unter dem Begriff "Verbraucherkredit" zusammengefaßt.¹⁾

Worin liegt nun aber der Unterschied zwischen den "Verbraucherkrediten" und den Krediten außerhalb dieser Kategorie?

1) In den U.S.A. hat sich der Begriff der "Consumer Credits" allgemein durchgesetzt. S. hierzu Haltmeyer, E.: "Der Verbrauchercredit in Amerika", München 1955, desgl. "Die Pionierleistung der U.S.A. auf dem Gebiet des Teilzahlungskredits und dessen heutiger Stand" in "Der Teilzahlungskredit als Wirtschaftsfaktor in den U.S.A. und in Deutschland", München 1956, S. 5, Sonderdruck Bankhaus Neuvians, Reuschel & Co., München.

Auch in der neueren Literatur in Deutschland findet man den Begriff "Verbraucherkredit", so bei Nieschlag, R.: "Der Warenkredit an letzte Verbraucher in Deutschland", Essen 1951.

Als Kennzeichen der in der Wirtschaft üblichen Kredite, die nicht Verbraucherkredite sind, kann festgestellt werden, daß der Kreditnehmer selbst wieder Produzent von Gütern oder Dienstleistungen ist und die Kosten der Inanspruchnahme des Kredites für ihn Kosten der Produktion darstellen. Der Kredit dient wiederum der Erstellung von Gütern oder Leistungen; seine Kosten müssen von diesen Leistungen getragen werden. Entscheidend für die Möglichkeit, die Kreditkosten tragen und darüber hinaus den Kredit zurückzahlen zu können, ist der gewinnbringende Einsatz, die aus der Verwendung resultierende Ergiebigkeit des Kredites.

Man kann solche Kredite als Produktionskredite bezeichnen, wobei "Produktion" und "Produzent" hier nicht im technischen, sondern im wirtschaftlichen Sinne verstanden werden müssen; beide schließen also zum Beispiel auch die Tätigkeit von Handel, Banken, Versicherungen ein.

Die Inanspruchnahme solcher Kredite dient dazu, den Unternehmungs- bzw. Betriebszweck erreichen zu können.

Im Gegensatz hierzu stehen solche Kredite, die dem Letztverbraucher in Form von Waren, Dienstleistungen oder Geld gewährt werden, ohne daß diese Kredite einer Produktion im obengenannten Sinne dienen. Es handelt sich hier also um Kredite, die nicht zu Erwerbszwecken Verwendung finden. Für diese Tatbestände wurde der Name "Konsumfinanzierung" in Deutschland in den zwanziger Jahren zum meistgebrauchten Begriff.⁴⁾

⁴⁾ Die Zahl der Veröffentlichungen, die sich mit dieser Erscheinung und den durch sie aufgeworfenen volkswirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialen Problemen befassen, war vor allem in den Jahren 1925-1930, angeregt durch Ausweitung und neue Erscheinungsformen dieser Finanzierungsart, erheblich. Die nachfolgenden Verfasser und Titel stellen nur eine Auswahl solcher Publikationen dar, die zur Kennzeichnung der genannten Tatbestände den Ausdruck "Konsumfinanzierung" gebrauchten (nach Erscheinungsjahren):

Birnbaum, B.: "Konsumfinanzierung", Berlin 1926

Hellauer, J.: "Gedanken zur Konsumfinanzierung" in Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 4. Jahrg. 1927

Pferdmenges, R.: "Konsumfinanzierung" in "Die Kreditwirtschaft", Teil II, 1927

Buddeberg, Th.: "Konsumfinanzierung", Zeitung für Betriebswirtschaft, 5. Jahrg. 1928

Eckert, G.: "Die Konsumfinanzierung in Deutschland", Göttingen 1931

Bei der Weiterverfolgung der genannten Tatbestände stößt man auf eine Schwierigkeit: Die Unterscheidung zwischen Produktions- und Konsumkredit führt automatisch zur problematischen Trennung in Produktions- oder auch Produktivgüter und in Konsumgüter.

Im betriebswirtschaftlichen Sinne sind die Betriebswirtschaften sowohl Produzenten als auch Konsumenten, denn sie konsumieren zum Zwecke der Produktion Güter und Dienstleistungen.¹⁾

Im volkswirtschaftlichen Sinne ist die Unterscheidung dann begrifflich nicht allzu schwierig, wenn man davon ausgeht, daß der letzte Gebrauch oder Verbrauch bei Menschen als Sphäre der Konsumtion gilt, alle vorherliegenden Handlungen, die dazu dienen, Güter und Dienstleistungen konsumreif zu machen, dagegen zur Produktion zählen.

Carell²⁾ unterscheidet beide Güterarten danach, ob sie unmittelbar ein menschliches Bedürfnis befriedigen (Genuß- oder Konsumgüter) oder ob sie nur mittelbar menschliche Bedürfnisse befriedigen (Produktivgüter). Er schreibt:³⁾ "Ihre Eigenschaft (der Produktivgüter, d.Verf.), Güter zu sein, ist eine von den Genußgütern abgeleitete Eigenschaft."

Diese Auffassung ist jedoch nicht unbestritten. Es finden sich in der Literatur auch Ansichten, die den Begriff der Konsumgüter enger umschreiben. Hierfür sei Weddigen⁴⁾ zitiert: "Eine Flasche Wein als Heilmittel oder Stärkungsmittel ... ist ein Produktivgut, als Genußmittel ein Konsumtivgut."

Der dabei angelegte Maßstab ist ein strengerer. Nach dieser Auffassung wird ein Gut nicht durch seine Eigenschaft, auch noch nicht durch seine allgemein übliche Zweckbestimmung, sondern erst durch die spezielle Verwendung im Einzelfall als zu einer der beiden Gütergruppen gehörig betrachtet. Die weitgehende Einschränkung des Kreises der eigentlichen Konsumgüter und der gewissermaßen stufenlose Übergang zu den Produktivgütern wird bei Weddigen deutlich, wenn er an anderer Stelle⁵⁾ von der "biologisch-organischen Produktion" spricht und in diesem Zusammenhang schreibt: "Der ganze Verbrauch, wie man ihn als sogen. Konsumtion der Produktion gegenüberstellt, ist mit seiner spezifisch wirtschaftlichen Seite ... biologisch-organische Produktion."

1) Vgl. Rößle, K., a.a.O., S. 80

2) Carell, E.: "Allgemeine Volkswirtschaftslehre", Heidelberg 1954, S.

3) Carell, E., a.a.O., S. 5

4) Weddigen, W.: "Theoretische Volkswirtschaftslehre", Meisenheim am Glan, 1948, S. 33

5) Weddigen, W., a.a.O., S. 42, 43, 44

Die letzte Konsequenz dieser Überlegungen, folgerichtig weitergeführt, zeigt v. Stackelberg auf, wenn er schreibt: "Die Unterscheidung "Produktivkapital - Konsumtivkapital" mag auf den ersten Blick sehr einleuchtend sein. Aber wenn man den Begriff der Produktion genau betrachtet, dann findet man, daß der Erzeugungsvorgang keineswegs schon mit dem Übergang eines Gutes vom Produzenten zum Konsumenten sein Ende findet. Genau genommen werden immer nur Nutzleistungen produziert. In diesem Sinne erscheinen auch sogenannte Konsumtivgüter als Produktionsmittel, solange sie nicht tatsächlich verbraucht worden sind. Erst in diesem Augenblick sind sie konsumreif geworden, haben sie aufgehört, "Zwischenprodukte" zu sein. Der Bestand an Konsumtivgütern schrumpft bei dieser Betrachtung vollständig zusammen, das Produktivkapital füllt den ganzen Bereich des Kapitals aus. Deshalb ist diese Unterscheidung unscharf und im Grunde überflüssig".¹⁾

Die unterschiedlichen Auffassungen über die Grenze zwischen Produktivgütern und Konsumtivgütern übertragen sich natürlich zwangsläufig auf die Unterscheidung zwischen Produktionskredit und Konsumkredit als Mitteln zur Beschaffung solcher Güter.

Dennoch fällt es theoretisch leichter, eine Abgrenzung zwischen Produktionsgütern und Konsumgütern zu finden als eine Trennung in der Praxis vorzunehmen.

Es gibt Güter, deren Eigenart sie ohne weiteres zum Produktionsgut stempelt (z.B. Fabrikationsautomaten, Werkzeugmaschinen, landwirtschaftliche Geräte). Ihre Zugehörigkeit ist infolge der durch ihre Natur vorgezeichneten Stellung im Produktionsprozeß eindeutig bestimmt.

Eine große Anzahl von Gütern wird dagegen nicht durch ihre Eigenart, sondern erst durch ihre Verwendung entweder zum Produktions- oder zum Konsumgut (Personenkraftwagen, Einrichtungsgegenstände, Musikinstrumente, Eisschränke usw.). Eine Zimmereinrichtung kann, sofern der damit wohnbar gemachte Raum einer Familie als Aufenthalt dient, ein Konsumgut sein; der Kredit, mit dessen Hilfe die Zimmereinrichtung vielleicht angeschafft wurde, müßte als Konsumkredit bezeichnet werden. Wird die gleiche Einrichtung angeschafft, um in einem Fremdenheim oder bei einem privaten Zimmervermieter einen Raum auszugestalten, der dann als solcher vermietet wird

1) von Stackelberg, H.: "Grundzüge der theoretischen Ökonomik",
Bern 1948, S. 7

und dem Eigentümer zu Erwerbszwecken dient, so wäre der zur Anschaffung gewährte Kredit als Produktionskredit zu bezeichnen.

Der Zweck, zu dem ein Gut dieser Art beschafft wird, ist in der Regel dem Verkäufer und oft auch dem Finanzierungsinstitut unbekannt. Von hier aus eine Unterscheidung zu treffen, ist vielfach unmöglich. Deshalb erweist sich die Unterteilung in Konsum- und Produktionskredite für die Wirtschaftspraxis als von geringer Ergiebigkeit. Werden Begriffe wie Konsum- oder Verbraucherkredit dennoch zur Kennzeichnung einer Absatzfinanzierung von Gütern benutzt, von denen man nicht weiß, ob sie der Produktion oder Konsumtion, vielleicht aber auch beiden dienen, so bezeichnen die genannten Begriffe letztlich nur Güter, die auf Kredit bezogen werden und weder zur Be- oder Verarbeitung noch zur gewerbsmäßigen Weiterveräußerung bestimmt sind. Die Konsum- oder Produktionsabsicht bleibt hierbei offen. Als eindeutiges Unterscheidungsmerkmal müßte die Tatsache hinzutreten, daß das betreffende Gut nicht ganz oder teilweise im Dienste der Unterhaltsfürsorge steht, also zu Erwerbszwecken benützt wird.

Wegen der hier zutage tretenden Problematik gibt es Stimmen, die von der Unterscheidung in Produktions- und Konsumgüter abraten, vor allem wegen der verschiedenen Ansichten über die Natur des Konsumgutes. Koch¹⁾ äußert sich diesbezüglich wie folgt: "Vielfach glaubt man dieses Problem dadurch zu erschöpfen, daß man die Frage zu beantworten sucht, ob der Kauf auf Abzahlung dem Käufer nützt oder schadet und sie dahin beantwortet, daß der Kauf von Produktionsgütern nützlich, der von Konsumtionsgütern unter diesen Umständen schädlich erscheint. ... Aber schon die Unterscheidung der Güter bildet Schwierigkeiten. Jeder im beruflichen Leben Stehende, seine Angehörigen soweit sie tätige Mitglieder des Haushaltes sind, der Einleger von Sparkassenguthaben usw. haben teil an der Produktion. Sie alle dienen der Schaffung von Vermögenswerten. Die Güter aber, die sie kaufen, dienen wiederum bald der Schaffung solcher Vermögenswerte, bald dem reinen Verbrauch, wobei es aber nicht auf die Natur des Gutes ankommt. Wie die Kohle unter dem Dampfkessel, so kann das Brot des Arbeiters produktiv sein."

1) Koch, W.: "Das Abzahlungsgeschäft in Handel und Industrie und seine Finanzierung", Berlin 1931, S. 148/149

Um diese Problematik des weiteren anzudeuten, sei folgende Überlegung angestellt: Sindzeit- und arbeitsparende Haushaltgeräte, um nur ein Beispiel zu nennen, nicht produktiv, wenn sie zwar nicht in erwerbswirtschaftlicher Absicht angeschafft und gebraucht werden, aber indirekt zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit, zur Vermehrung der Freizeit mit ihren wiederum positiven Auswirkungen beitragen? Man könnte in diesem Falle von einer "Umwegproduktion" sprechen.

Halbig¹⁾ beschreibt deshalb in Erkenntnis dieser Schwierigkeiten den Teilzahlungskredit folgendermaßen: "Zweck des Teilzahlungskredites muß die Beschaffung von solchen Gütern ... sein, die ihm als letzten Käufer zum Ge- oder Verbrauch dienen sollen, wobei jedoch gleichgültig ist, ob der Ge- oder Verbrauch der Güter zu Produktions-, Erwerbs- oder persönlichen Konsumtionszwecken erfolgt."

Bereits in Abschnitt 2/D wurden unter den finanziellen Quellen des Fremdenverkehrs Kredite genannt, und zwar die Leistungen der Versicherungen an die Versicherungsnehmer bei Finanzierung von Erholungsaufenthalten, die vorzeitige Auszahlung von Löhnen, Gehältern, Provisionen und dergl. vor Reiseantritt und reine Personalkredite, für deren Gewährung bei Kenntnis der Verwendung bisher nur Verwandte oder Bekannte in Frage kamen.

Diese Quellen tragen zwar zur Finanzierung von Erholungsreisen bei; man wird sie indes kaum als typisch dafür ansehen können. Auch rechtfertigt nur der letztgenannte Tatbestand die Bezeichnung "Kredit" im üblichen Sinne.

In diesem Abschnitt sollen nun die Möglichkeiten, die bereits vorhandenen praktischen Ansätze und die etwaigen Auswirkungen einer organisierten Kreditgewährung für den Konsum von Fremdenverkehrsleistungen einer Betrachtung unterzogen werden. Dazu ist es notwendig, zunächst allgemein auf die Verbraucherfinanzierung einzugehen, um sodann im Vergleich Gemeinsamkeiten und Unterschiede herausstellen zu können.

1) Halbig, J.: "Finanzierung und Organisation der Teilzahlungskredit-Gesellschaften", Coburg 1930, S. 3

B. DER VERBRAUCHERKREDIT IM ALLGEMEINEN

I. Begriff und Wesen

Zweck der Inanspruchnahme von Verbraucherkrediten ist die Güterbeschaffung des letzten Verbrauchers. Zweck der Gewährung von Krediten dieser Art ist die Finanzierung des Absatzes an letzte Verbraucher oder die gewinnbringende Anlage von Geldkapital.

Auf diese allgemeine Formel lassen sich die meisten herkömmlichen Begriffsbestimmungen bringen. Dabei wird die Finanzierung, vom Verbraucher aus gesehen, als Absatzfinanzierung, die Finanzierung vom Kreditnehmer aus als Konsumfinanzierung bezeichnet.

Koch¹⁾ definiert wie folgt: "Die Absatzfinanzierung ist die Finanzierung des Verkäufers, der an den Verbraucher Güter unter Vereinbarung der Ratenzahlung verkauft und übergeben hat, durch Bevorschussung der entstandenen Geldforderung oder Diskontierung der zahlungshalber gegebenen Akzepte seitens eines Finanzinstitutes, unter Vereinbarung der ratenweisen Abdeckung".

Der Aspekt der Absatzförderung ist hier vorherrschend.

Über den Begriff der Konsumfinanzierung schreibt Hallstein²⁾: "Unter Konsumfinanzierung ist allgemein jede Kreditgewährung an Konsumenten zum Zwecke des Konsums zu verstehen", schränkt aber dann ein: "In Deutschland gebraucht man aber den Begriff (der Konsumfinanzierung; Anm. d. Verfassers) meistens in einem engeren, technischen Sinne. ... In dieser Hinsicht findet er Anwendung, wenn die Kreditgewährung von Seiten eines Finanzierungsinstitutes direkt erfolgt, ohne Mitwirkung des Verkäufers im Einzelfalle".

1) Koch, W., a.a.O., S. 6

2) Hallstein, H.: "Finanzierungs- und Risikoprobleme beim Absatz auf Teilzahlung", Frankfurt/M. 1928, S. 11

Diese Auffassung finden wir mehrfach vertreten, so bei Koch¹⁾, der die Konsumfinanzierung bezeichnet als "die Finanzierung des Verbrauchers, der vom Käufer Güter erst erwerben will und sich den erforderlichen Kredit in Form eines in Geld ausgedrückten Warenschecks bei einem Finanzinstitut beschafft, bei dem er die Schuld in Raten abzahlt." Hier steht die Seite des Verbrauchers im Vordergrund. Birnbaum²⁾ gibt eine ähnliche Erläuterung: "Der Begriff Konsumfinanzierung hat sich in Deutschland für all das durchgesetzt, was dazu dienen soll, dem letzten Käufer, Konsumenten, die Anschaffung solcher Gegenstände, die nicht reine Verbrauchswaren sind, dadurch zu erleichtern, daß ihm durch Banken bzw. Finanzinstitute Personalkredite gewährt werden, mit denen er dem Einzelhandel als Barkäufer gegenübertritt, so daß also der Einzelhandel eigene Mittel für diese Finanzierung nicht aufzuwenden hat."

Teilweise wird der Unterschied zwischen Verbrauchsgütern und Gebrauchsgütern gemacht. Dabei werden in der Regel als Verbrauchsgüter solche Gegenstände bezeichnet, die einen nur einmaligen Nutzen stiften, während man von Gebrauchsgütern spricht, wenn die entsprechenden Güter während einer längeren Zeitspanne Nutzen bringen. Deshalb ist es zweckmäßiger, statt des häufig gebrauchten Begriffes "Konsumkredit" von "Konsumentenkredit" zu sprechen, um zum Ausdruck zu bringen, daß damit ein Kredit an Letztverbraucher gemeint ist und es sich nicht um einen Verbrauchskredit im oben beschriebenen Sinne handelt. Analog hierzu wird auch von einem Verbrauchercredit und nicht von einem Verbrauchskredit gesprochen.

Obwohl sich, wie schon gezeigt, der Ausdruck "Konsumfinanzierung" in der diesbezüglichen Literatur zwischen den beiden Weltkriegen weitgehend durchgesetzt hatte, wurde schon damals Kritik an dem Begriff laut. So schreibt Birnbaum³⁾, der selbst den Titel Konsumfinanzierung wählte: "Der Begriff Konsumfinanzierung ist insofern unglücklich gewählt, als es sich ... nicht um eine Finanzierung des Konsums im eigentlichen Sinne, also vom Verbrauchsgütern handelt, sondern gerade im Gegenteil, um die Finanzierung der Anschaffung von Gebrauchsgütern längerer Lebensdauer."

1) Koch, W.; a.a.O., S. 6

2) Birnbaum, B.; a.a.O., S. 7

3) derselbe a.a.O., S. 7

Im Vordergrund steht also die Person des Kreditnehmers, der die auf Kredit bezogene Ware weder im ursprünglichen Zustand noch in veränderter Form gewerbsmäßig zu veräußern gedenkt, nicht das bezogene Gut und seine Beschaffenheit. Auch der Verwendungszweck des Objektes wird hier als Merkmal bewußt außer acht gelassen.

Im Hinblick auf die bereits im vorigen Unterabschnitt angedeutete problematische Einteilung der Güter in Konsum- und Produktionsgüter nach ihrem Verwendungszweck soll im folgenden diese Unterscheidung nicht gemacht werden.

Somit kann man den Verbraucherkredit schlechthin als Oberbegriff für alle Kreditarten ansehen, die dem Kreditnehmer die Anschaffung von Fertigerzeugnissen, deren gewerbsmäßige Weiterveräußerung nicht beabsichtigt ist, und neuerdings die Inanspruchnahme von Dienstleistungen, erleichtern, wobei Leistung und Gegenleistung in der Weise zeitlich auseinanderfallen, daß der Kreditnehmer bereits in den Genuß der Leistung kommt, bevor er die Gegenleistung ganz oder teilweise erbracht hat.

In der Praxis ist ferner die Unterscheidung in kurz- und langlebige Konsumgüter anzutreffen. Sie hat Bedeutung für die Wahl der Finanzierungsform innerhalb der verschiedenen Erscheinungsformen des Verbraucherkredites, vor allem hinsichtlich Länge des gewährten Zieles und der notwendigen Sicherheiten.

II. U r s p r u n g u n d E n t w i c k l u n g

Eine ausführliche Schilderung der geschichtlichen Entwicklung des Verbraucherkreditwesens würde über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen. Es können hier daher nur in groben Zügen die wichtigsten Abschnitte in der wechselvollen Entwicklung des Konsumentenkredites aufgezeigt werden, sofern sie für das Verständnis der heute bestehenden Erscheinungsformen von Bedeutung sind.

Der Kredit an letzte Verbraucher ist durchaus nicht als eine Neuerscheinung zu betrachten, die um 1800 erstmals auftrat. Vielmehr war die Gewährung von Krediten durch die Einzelhändler seit Jahrhunderten dort üblich, wo Einzelhändler und Kunden in

einem durch örtliche Nähe geförderten Bekanntschafts- und Vertrauensverhältnis zueinander standen. Erst die einsetzende Landflucht und die daraus resultierenden Bevölkerungsakkumulationen wandelte das Verhältnis zwischen Händler und Abnehmer. Berlak-Felix¹⁾ weisen darauf hin, daß "durch die Entwicklung der Großstädte, die steigende Industrialisierung, verbunden mit der Verstärkung der Binnenwanderung, die bisher für die Kreditgewährung allein ausschlaggebenden persönlichen Bande zwischen Einzelhändler und Konsumenten zerrissen wurden mit dem Ergebnis, daß der Händler die einzelnen Kunden nicht mehr kannte und deren Kreditwürdigkeit nicht mehr abschätzen konnte." Nieschlag spricht in diesem Zusammenhang von der "Anonymisierung der Verkaufshandlung"²⁾. Voraussetzung für die Abwicklung solcher Verkaufshandlungen aber war entweder die Barzahlung oder die Entwicklung einer neuen Form des Kundenkredits, des sog. "organisierten Kredits".

Die Anfänge auf letzterem Gebiete liegen außerhalb Deutschlands. Die erste typische Art des Kredites an Letztverbraucher ist uns aus Frankreich überliefert. Hier betrieb die Firma Crespin-Dufayel um etwa 1800 den Verkauf von Waren gegen Bons, die nach der Einrichtung von Kundenkonten für die Abnehmer ausgegeben wurden. Die Gegenleistung der Käufer wurde in mehreren Teilleistungen erbracht, wodurch gleichzeitig das heute für Warenkredite vorherrschende Teilzahlungssystem begründet wurde.³⁾

Auf dem amerikanischen Kontinent scheint die New Yorker Firma Cowperthwait & Sons bahnbrechend gewirkt zu haben, und zwar ebenfalls auf der Grundlage der Teilzahlung.⁴⁾

Diese beiden ersten Versuche spielten sich im Rahmen des Einzelhandels ab.

Mit der "Singer Manufacturing Company" in New York griff erstmals ein Industriebetrieb das System der Absatzfinanzierung für seine Produkte auf. Der große Erfolg, der damit erzielt wurde, führte zur Ausdehnung dieser Vertriebsform auf viele andere Länder durch die genannte Firma.⁵⁾ Gleichzeitig zeigte er aber auch, daß ein gewisser Bedarf für die Vorfinanzierung derartiger langlebiger Gebrauchsgegenstände vorhanden war.

1) Berlak-Felix: "Das Teilzahlungsgeschäft", Berlin 1928, S. 9/10

2) Nieschlag, R.: a.a.O., S. 7

3) Fischer, W.: "Das Teilzahlungskreditgeschäft", Stuttgart 1952, S. 11

4) und 5) Koch, A.: a.a.O., S. 8

In Deutschland begann eine Hamburger Firma namens Alexander Friedländer 1849 mit dem Verkauf von Textilien gegen wöchentliche Ratenzahlungen. Später wurden auch andere Gegenstände, vor allem Möbel, auf diese Weise abgesetzt.¹⁾

Weitere wichtige Abschnitte in der Entwicklung waren das Auftreten der Firma Singer auf dem deutschen Markt 1862/63 und der Beginn der Teilzahlungsverkäufe in der amerikanischen Automobilindustrie um 1900.²⁾ Das amerikanische Beispiel machte auch auf anderen Gebieten Schule, besonders in der durch das Auftreten der Singer Company stark bedrohten deutschen Nähmaschinenindustrie.

Über die weitere Entwicklung in Deutschland schreibt Koch³⁾: "Um 1900 herum hatten große Dienstleistungsbetriebe, wie Elektrizitätswerke, in größerem Umfang ... das Abzahlungsgeschäft durchgeführt ... bei der Erstellung von Anlagen und Apparaten, die Stromverbraucher waren."

Mit dem Ausbruch des ersten Weltkrieges wurden infolge der auf allen Gebieten eintretenden Verknappung des Warenangebotes Maßnahmen zur Förderung des Absatzes überflüssig. Die Verbraucherkredite gingen auf ein Minimum zurück. Die noch geringe Bedeutung, die der Verbraucherkredit im ganzen gesehen vor dem ersten Weltkrieg in Deutschland besaß, verschwand damit gänzlich.

Der Nachholbedarf nach dem ersten Weltkrieg ließ zwar günstige Entwicklungsmöglichkeiten für den Konsumentenkredit erwarten, doch verhinderten die währungspolitischen Umstände zunächst eine Wiedereinführung dieser Kreditformen. Bei dem während der Inflation herrschenden schnellen Kaufkraftverlust der gesetzlichen Zahlungsmittel waren langfristige Kreditverträge ein Ding der Unmöglichkeit.

Mehr noch als die unmittelbaren Kriegsfolgen nährten nach der Währungsstabilisierung die großen Vermögensverluste aller Sparer den Wunsch, Waren auf Kredit zu beziehen. Dazu kam in gewissem Umfang die unmittelbar nach jeder Geldentwertung zu beobachtende Abneigung, Geldbeträge, wie sie zu Anschaffungen von hochwertigen Gebrauchsgegenständen nötig sind, auf dem Wege des Ansparens bereitzustellen.

1) Fischer, W., a.a.O., S. 13

2) Koch, W., a.a.O., S. 17

3) derselbe, S. 20

Auf der anderen Seite waren vor allem die Industriebetriebe gezwungen, Maßnahmen zur Sicherung des Absatzes zu treffen. Da vor allem die für die Anschaffung teurerer Güter (Maschinen, Automobile) notwendigen Barmittel den in Frage kommenden Käufern meist nicht zur Verfügung standen, finden wir nach der Stabilisierung die ersten Bestrebungen zur Absatzfinanzierung in der Auto- und Maschinenindustrie. Weil die Unternehmungen selbst meist nicht in der Lage waren, die nötigen finanziellen Mittel für die Absatzfinanzierung allein aufzubringen, tritt ab 1926 in Deutschland als bedeutsame Neuerung auf dem Gebiete des Verbraucher kredites der bankmäßig organisierte Kredit auf (Kreditanstalt für Verkehrsmittel A.G.; Deutsche Automobilbank A.G.; ferner die sog. "Traktorbank" und die "Maschinenbank", beide Berlin; die Credit A.G. für Fordfahrzeuge, Köln, die Allgemeine Finanzierungs GmbH., Rüsselsheim, u.a.m.)¹⁾

Als bemerkenswerte Neugründung muß die zunächst in Königsberg 1926 entstandene "Kunden-Kredit-Gesellschaft m.b.H." wegen ihrer noch zu besprechenden neuartigen Methoden hier genannt werden. Ebenfalls in das Jahr 1926 fiel der Beginn der Konsumentenfinanzierung durch das große Berliner Warenhaus Hermann Tietz auf der Grundlage des Teilzahlungsgeschäftes.²⁾

Daneben betrieben in steigendem Umfang Versorgungsunternehmen die Finanzierung von Gas- und Stromgeräten und deren Montage gegen Teilzahlung, um auf diese Weise indirekt den Absatz ihrer eigentlichen Erzeugnisse zu vergrößern.

Fischer¹⁾ schätzt die in Deutschland auf der Grundlage bankmäßig organisierter Verbraucher kredite arbeitenden Finanzierungsinstitute auf etwa 50 im Jahre 1939.

Der zweite Weltkrieg beraubte diese Finanzierungsinstitute infolge des veränderten Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage abermals ihrer Geschäftsgrundlage. Um so mehr war es nach der Währungsumstellung 1948 nötig, durch Verbraucher kredite sowohl der ihrer finanziellen Reserven verlustig gegangenen Bevölkerung die Möglichkeit zu verschaffen, den lange aufgestauten Nachholbedarf zu decken, als auch den Erzeugern und Verteilern von langlebigen und teuren Konsumgütern eine Absatzstütze in die Hand zu geben, mit deren Hilfe sie Produktion und Umsatz aufrechterhalten, festigen und ausdehnen konnten.

1) Fischer W. § a.a.O., S. 15

2) Koch, W., a.a.O., S. 26

Der Größenordnung nach stellen sich die Kreditverkäufe des Einzelhandels in Westdeutschland von 1953-1955 folgendermaßen dar:¹⁾ 1953 5,94 Mrd. DM, 1954 6,46 Mrd. DM, 1955 6,91 Mrd. DM. Die Kredite setzen sich zusammen aus Buchkrediten des Einzelhandels, aus Teilzahlungskrediten, die der Einzelhandel in eigener Regie durchführte und aus Teilzahlungskrediten in Verbindung mit Finanzierungsinstituten.

Die Anteile der Kreditverkäufe am Gesamtumsatz des Einzelhandels werden beziffert auf 15% 1953, 15,4 % 1954 und 14,8 % 1955.

Das Finanzierungsvolumen der durch Spezialinstitute und sonstige Kreditinstitute ausgegebenen Teilzahlungskredite entwickelte sich wie folgt:²⁾ (in Millionen DM) 1952 970,5; 1953 1.459,5; 1954 1.839,6; 1955 2.539,9. Das entspricht gegenüber 1952 mehr als einer Verdoppelung des Volumens; allein der Zuwachs gegenüber 1954 beträgt 38,1 %.

Diese kurze Beschreibung der Entwicklung des Verbraucher kredites mag hier genügen. Im folgenden wird vom derzeitigen Stand in Deutschland ausgegangen.

1) Arnowski, L.: "Die Entwicklung der Teilzahlungsfinanzierung in der Deutschen Bundesrepublik", S. 21 (lt. IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, Abt. Handel, München) enthalten im Sonderdruck "Der Teilzahlungskredit als Wirtschaftsfaktor in den USA und in Deutschland" Bankhaus Neuvians, Reuschel & Co., München 1956

2) derselbe a.a.O., S. 22

III. Träger und Erscheinungsformen

1. Begriffliches

Zunächst bedarf der Klärung, was unter einem organisierten bzw. einem nichtorganisierten Verbrauchercredit zu verstehen ist.

Die Kreditverkäufe des westdeutschen Einzelhandels setzen sich zusammen aus offenen Buchkrediten, Teilzahlungskrediten, die der Einzelhandel in eigener Regie und Verantwortung und Teilzahlungskrediten, die er in Verbindung mit Teilzahlungsinstituten durchführt.

Die Anteile der drei genannten Kreditarten am gesamten Kreditvolumen beliefen sich in den Jahren 1953 - 1955 wie folgt:¹⁾

	1953		1954		1955	
	Mrd.DM	%	Mrd.DM	%	Mrd.DM	%
Buchkredite	4.17	70,2	4.56	70,6	4.79	69,3
Teilzahlungskredite des Einzelhandels in eigener Regie	0,95	16,0	1.00	15,5	1.13	16,3
Teilzahlungskredite des Einzelhandels in Verbindung mit Teilzahlungsinstituten	0.82	13,8	0.90	13,9	0.99	14,4
Kreditverkäufe insgesamt	5.94	100,0	6.46	100,0	6.91	100,0

Es darf festgestellt werden, daß die Verbrauchercredite in Verbindung mit Finanzinstituten von vornherein als organisiert angesehen werden können, da sie die wichtigsten Merkmale des geregelten Kredites, nämlich Kreditprüfung und Festlegung der Rückzahlung, aufweisen. Fraglich erscheint es, ob die vom Einzelhandel in eigener Regie durchgeführten Kreditgeschäfte dazu gehören.

Reuschel²⁾ beschreibt den organisierten Kredit wie folgt: "Als organisiert gelten Teilzahlungsgeschäfte dann, wenn das damit verbundene Kreditgeschäft von dem eigentlichen Warengeschäft getrennt wird und alle Kreditfunktionen, vor allem die Bereitstellung des erforderlichen Kapitals, die Prüfung der Kreditwürdigkeit, die Übernahme des Risikos und die Abwicklung des Kredites ganz oder doch zum wesentlichen Teil von

1) "Der Teilzahlungskredit als Wirtschaftsfaktor in den USA und in Deutschland", a.a.O., S. 21 (nach Angaben des IFO-Institutes)

2) Reuschel, H.: "Der organisierte Teilzahlungskredit", Berlin 1953, S. 20

besonderen Finanzierungsinstituten übernommen werden." Damit schließt er die Einzelhandelskredite in eigener Regie aus. Nur die Kredite der Spezialinstitute gelten hiernach als organisiert.

Es fragt sich, ob diese Einengung des Kreises organisierter Verbraucherkredite nicht doch zu weitgehend ist. Hiernach würden selbst die von großen Warenhäusern den Kunden direkt gewährten Zahlungserleichterungen in Form von Zahlungsfristen als unorganisiert anzusehen sein, obwohl diese Kreditgewährung mit Hilfe von eigenen Kreditbüros in jeder Beziehung sorgfältig und meist nach den gleichen Grundsätzen wie die Kreditgewährung der Teilzahlungsinstitute erfolgt. Wenn ein Einzelhändler auf Grund eigener Kenntnis oder nach Informationen zuverlässiger Art seinem Abnehmer einen nach der Dauer vertraglich geregelten Kredit aus eigenen Mitteln einräumt, so kann dieser wohl ebenfalls als organisiert gelten.

Als organisiert sollen im folgenden demnach alle Verbraucherkredite angesehen werden, deren Ausfolgung von einer Kreditwürdigkeitsprüfung im Einzelfall abhängig gemacht wird, wobei Kreditkosten, Rückzahlungstermine, gegebenenfalls auch Sicherheiten und Baranzahlungen durch in der Regel schriftliche Verträge festgelegt werden.

2. Der nichtorganisierte Kredit

Als reinste Form des nichtorganisierten Kredites kann das sog. "Borgsystem" im Einzelhandel bezeichnet werden. Es besteht in der Einräumung von Buchkrediten, denen alle eben genannten wichtigen Merkmale des organisierten Verbraucherkredites fehlen.

Dieses System der freien Buchkredite war vor dem Aufkommen des organisierten Kredites sehr weit verbreitet.¹⁾

Es wurde bei der geschichtlichen Entwicklung bereits erwähnt, daß der Konsumentenkredit durchaus nicht als eine Neuerscheinung des 19. und 20. Jahrhunderts überhaupt anzusehen ist. Vielmehr wurde vor dem ersten Weltkrieg in wahrscheinlich sehr hohem Umfang vom Einzelhandel auf Kredit verkauft.²⁾

1) Siehe hierzu Nieschlag, R.: "Der Warenkredit an letzte Verbraucher in Deutschland", Essen 1951, S. 7/8

2) Vgl. Meyer, F.: "Zur volkswirtschaftlichen Problematik der Konsumfinanzierung", Frankfurt 1954, S. 7/8

Wie groß der Anteil der offenen Buchkredite an den Kreditverkäufen des Einzelhandels trotz der organisierten Verbraucherkredite noch heute ist, zeigt die Tabelle auf Seite 66. Danach betragen die Buchkredite rd. 70%. Der größte Teil dieser Außenstände dürfte durch Borgen der Kunden in der Form des sog. "Anschiebens" oder "Aufschreibens" entstanden sein. Dieser Vermögensteil ist mit bedeutenden Risiken belastet, da in aller Regel dem Einzelhändler weder ein genauer Rückzahlungstermin bekannt ist, noch ihm entsprechende Sicherheiten zur Verfügung stehen. Die Gefahr der Illiquidität ist deshalb für den Geber solcher Kredite sehr groß. Dazu kommt, wie Koch¹⁾ betont, noch die Tatsache, daß im Falle der nötigenfalls vorzunehmenden zwangsweisen Eintreibung der volle Kaufbetrag hereingeholt werden muß. Beim Borgsystem werden die Kredite oft ohne Anzahlung gegeben und sollen an bestimmten Zahltagen gegen Wochen- oder Monatsrechnung beglichen werden. Bei höherwertigen Gebrauchsgütern sind Ratenzahlungen die Regel, doch selten auf der Grundlage einer exakten Kostenkalkulation und mit genau festgelegten Terminen.

Solche "wilden" Kredite bedeuten für den Kreditgeber totes Kapital; die betreffenden Forderungen sind unverzinslich. Die erheblichen Risiken durch das Fehlen einer exakten Kreditprüfung, feststehender Rückzahlungstermine und entsprechender Sicherheiten verhindern eine Mobilisierung des darin gebundenen Kapitals, da Banken die sonst bei gesicherten Außenständen übliche Beleihung mit 60-75% des Wertes ablehnen.

Man wird darüber hinaus auch Verbraucherkredite, bei denen die Anzahlung einer Teilsumme verlangt wird, deren Rückzahltermine jedoch nicht vertraglich festliegen oder bei deren Gewährung keine planmäßige Prüfung der Kreditwürdigkeit des Abnehmers erfolgte, als unorganisiert bezeichnen müssen. Dies wird außerdem der Fall sein, wenn eines der genannten wesentlichen Merkmale des als organisiert bezeichneten Kredites fehlt, sofern sie vom Händler in eigener Regie gewährt werden.

Der nichtorganisierte Verbraucherkredit stellt somit betriebswirtschaftlich eine nicht unerhebliche Belastung des Kreditgebers dar und wird daher mit Recht abgelehnt. Meist wurde der Einzelhändler, der allein für die Gewährung solcher Konsumentenkredite in Frage kommt, durch die Wettbewerbslage dazu gezwungen.

1) Koch, W.: a.a.O., S. 171

Der Übergang zum organisierten Verbrauchercredit, wie er sich in Deutschland seit 1925 in größerem Umfang vollzog, stellte nicht primär eine Ausweitung der Verschuldung dar, wie dies von Kritikern immer wieder behauptet wurde. Es handelte sich ja viel weniger um einen Übergang von der Barzahlung zum Kreditkauf als vielmehr um eine Verlagerung vom unregelmäßigen Borgkredit des Einzelhändlers mit seinen eben beschriebenen Nachteilen, auf den geregelten Konsumentencredit. Das organisierte Kreditsystem wurde vom Einzelhandel vielfach begrüßt, denn es erhält dem Händler die Vorteile des Kundenkredites und vermeidet dabei die Nachteile des unregelmäßigen Buchkredites. Wie hoch der Anteil der Buchkredite am Kreditumsatz des Einzelhandels heute noch ist, wurde bereits gesagt.

3. Der organisierte Kredit

a) Finanzquellen

Von den bestimmten Wesensmerkmalen aufweisenden Verbrauchercrediten sind zunächst jene zu nennen, die von den Verkäuferfirmen in eigener Verantwortung ihren Kunden eingeräumt werden. Grundsätzlich können die Kreditgeber Industrie- oder Handelsbetriebe sein. In den meisten Fällen werden diese Betriebe den aus dem Kreditgeschäft erwachsenden erheblichen zusätzlichen Kapitalbedarf nicht aus dem eigenen Kapitalstock decken können. Sie müssen in der Regel einen Teil des Zusatzbedarfes ihrerseits wieder durch Fremdkapital aufbringen. Dabei besteht einmal die Möglichkeit, das benötigte Fremdkapital völlig unabhängig von dem Verwendungszweck bereitzustellen. Dies wäre dann der Fall, wenn ein Betrieb Gelder, die aus allgemeinen Bankkrediten oder aus Hypothekarkrediten stammen, für die Absatzfinanzierung seiner Produkte verwendet, indem er eine Verkaufsgesellschaft mit diesen Mitteln gründet. Voraussetzung wäre hier die Langfristigkeit der Kredite. Da die Aufnahme langfristiger Kredite, zumal im Einzelhandel, meist an den fehlenden Sicherheiten scheitert, kommt diesem System für die Absatzfinanzierung keine große Bedeutung zu.

Sofern eine Bank oder Sparkasse, deren Zweck nicht die Absatzfinanzierung ist, durch Gewährung von Krediten die Absatzfinanzierung ihres Kreditnehmers finanziert, geschieht dies durchwegs in der Form, daß dem Kreditinstitut alle der Händler- oder Industriefirma aus den Kreditverkäufen zustehenden Forderungen abgetreten werden.

b) Teilzahlungsprinzip

Die überwiegende Mehrzahl der heute in Anspruch genommenen Verbraucherkredite beruht auf der Basis der Teilzahlung, auch Ratenzahlung genannt. Vor allem die Gegenleistung für größere und langlebige Gebrauchsgüter kann von den Käufern trotz Gewährung eines Zieles meist nicht in einem Betrag zu einem Zeitpunkt erbracht werden. Schon die ersten, als organisiert nur in gewissem Umfang anzusprechenden Kundenkredite um 1800 entsprachen diesem System.

Das Teilzahlungskreditgeschäft bringt für die Verkäuferfirmen, welche die Absatzfinanzierung in eigener Regie mit der für eine ordnungsmäßige Durchführung erforderlichen Sorgfalt betreiben wollen, eine Vermehrung des Kapitalbedarfes und der Verwaltungskosten mit sich. Fischer¹⁾ veröffentlicht eine beispielhafte Kapitalbedarfsrechnung für die Eigenfinanzierung von Verbraucherkrediten. Diese unter vereinfachenden Bedingungen gestaltete Berechnung zeigt übersichtlich den erheblichen Kapitalbedarf einer Unternehmung, welche die Teilzahlungsfinanzierung mit eigenen Mitteln bestreiten will.

In der Regel sind Industriebetriebe, deren Abschreibungserlöse unter Verzicht auf die hierdurch gegebene Möglichkeit der Selbstfinanzierung in der Absatzfinanzierung werbend angelegt werden können, zu einer Eigenfinanzierung eher in der Lage als Handelsbetriebe, deren Kapital- und auch Kreditbasis meist wesentlich schmaler ist. Gerade dem Handel als Geschäftspartner des Letztverbrauchers fällt aber die Rolle des Kreditgebers für Verbraucherkredite in weitestem Umfang zu.

Das ebenfalls starke Ansteigen der Verwaltungsarbeiten für Kreditprüfung, Raten- und Kostenberechnung, Überwachung der Außenstände und Mahnwesen, Inkasso der fälligen Beiträge und gegebenenfalls Pfändung würden in vielen Fällen eine Umorganisation des Betriebes wegen der notwendigen Erweiterung des Verwaltungsbereiches unumgänglich werden lassen.

Da nur wenige Verkäuferfirmen in der Lage sind, diesen erhöhten Anforderungen ohne Beeinträchtigung ihres eigentlichen Betriebszweckes nachzukommen, auf der anderen Seite jedoch der Wunsch der Verbraucherschaft nach Zahlungszielen und Teilzahlung bestand, verlagerte sich schon nach dem ersten Weltkrieg die Abwicklung der Konsumentenkredite vielfach auf Spezialinstitute. Diese Spezial-

1) Fischer, W., a.a.O., S. 30

institute sind entweder Teilzahlungsbanken oder Treuhandgesellschaften, die zwischen Kreditgebende Verkäuferfirma und Geschäftsbanken oder Sparkassen, welche der Verkäuferfirma das notwendige Kapital ihrerseits zur Verfügung stellen, eingeschaltet werden.

Während die Teilzahlungsbanken sowohl die im Zusammenhang mit der Kreditgebung anfallenden Verwaltungsarbeiten der Verkäuferfirma abnehmen und auch das dazu erforderliche Kapital, das sie auf dem Wege der Refinanzierung beschaffen, zur Verfügung stellen, übernehmen die Treuhandgesellschaften lediglich die Prüfung und Abwicklung der Kredite.¹⁾

Nach einer von Arnowski²⁾ auf Grund von Angaben der Bank deutscher Länder sowie der Landeszentralbank von Bayern zusammengestellten Statistik belief sich das Gesamtvolumen der im Jahre 1955 von Kreditinstituten gewährten organisierten Teilzahlungskredite auf rd. 2.54 Milliarden DM. Darin sind nur solche Kredite enthalten, die dem letzten Abnehmer den Kauf gegen Teilzahlung ermöglichen, bei den Geschäftsbanken keine Refinanzierungskredite an Teilzahlungsbanken. Von den 2.54 Mrd. wurden durch Spezialinstitute des Teilzahlungsmarktes rd. 1.39 Mrd. DM aufgebracht, von sonstigen Kreditinstituten rd. 1.15 Mrd. DM. Der größte Anteil der letzteren Summe entfällt mit 757.7 Millionen DM oder 65.9 % auf die Sparkassen einschließlich der Girozentrale. Nennenswert sind außerdem noch die Teilzahlungskredite der Staats-, Regional- und Lokalbanken in Höhe von 195.5 Millionen DM oder 17.0 % sowie die der Nachfolgeinstitute ehemaliger Großbanken mit 95,1 oder 8.3 %. Die entsprechenden Kredite anderer Institute wie der Privatbankiers, der gewerblichen und landwirtschaftlichen Genossenschaften fallen demgegenüber kaum ins Gewicht. Ihre Anteile betragen einzeln alle unter 5% und machen zusammen nicht ganz 9% aus.

Diese Zahlen sollten lediglich einen großen Überblick über die Größenverhältnisse und die Quellen der bankmäßig organisierten Verbraucherkredite in der Bundesrepublik geben.

1) Siehe dazu Fischer, W., a.a.O., S. 38

2) Arnowski, L.: "Die Entwicklung der Teilzahlungsfinanzierung in der Deutschen Bundesrepublik", a.a.O., S. 22

c Systeme

Da dem organisierten Verbrauchercredit und im besonderen dem durch spezielle Teilzahlungsbanken betriebenen Kreditgeschäft eine absolut steigende Bedeutung zukommt,¹⁾ müssen die heute praktizierten Systeme des Verbrauchercreditcs nunmehr einer Betrachtung unterzogen werden.²⁾

aa) Das A-System

Als eine Art des Verbrauchercreditcs hat sich das System der sog. "Kundenfinanzierung" - auch unter dem Namen "Anweisungs-" oder abgekürzt "A-System" bekannt - allgemein durchgesetzt. Eingeführt wurde dieses System im Jahre 1926 mit der Gründung einer Kundenkredit-G.m.b.H. in Königsberg. Träger dieser Gesellschaft waren mehrere Einzelhandelsfirmen, die sich damit eine Absatzstütze schaffen wollten.³⁾ Den in der Literatur häufig vorkommenden Begriff der "Konsumfinanzierung" beschränken die meisten Autoren auf dieses sogenannte Königsberger Schecksystem,⁴⁾ das im Laufe der Zeit einige technische Änderungen erfuhr, in seinen Grundzügen jedoch dasselbe geblieben ist. Hierbei tritt der Kreditsuchende zunächst nicht mit einer Verkäuferfirma, sondern mit einer Teilzahlungsbank in Verbindung und beantragt dort einen Kredit.

Grundlage der Kreditprüfung seitens der Bank bilden die Angaben des Kreditnehmers über seine wirtschaftlichen Verhältnisse im weiteren Sinne, zu denen auch die familiären Bindungen gehören. Von entscheidender Bedeutung für die Kreditgewährung ist die Höhe des laufenden Einkommens und die Wahrscheinlichkeit, daß dieses Einkommen für die in Frage kommende Laufzeit (meist 3-12 Monate) in zumindest der bei der Kreditbeantragung gegebenen Höhe bestehen bleibt. Dabei spielen Art und bisherige Dauer des Dienstverhältnisses und auch die "Bonität des Arbeitgebers"⁵⁾ eine Rolle.

1) Die Zunahme des Finanzierungsvolumens für Teilzahlungskredite betrug von 1954 auf 1955 bei den speziellen Teilzahlungsinstituten 45.4 %, bei den sonstigen Kreditinstituten im gleichen Zeitraum 30.2 %. (nach Arnowski, a.a.O., S. 22)

2) Die im folgenden gemachten Angaben beruhen im wesentlichen auf persönlichen Ermittlungen bei einer Teilzahlungsbank. Herr Dipl. Kfm. L. Arnowski in Firma Waren-Kredit-Verkehr G.m.b.H., München, stellte dem Verfasser in dankenswerter Weise Material zur Verfügung und gab darüber hinaus wertvolle mündliche Auskünfte.

3) Koch, W., a.a.O., S. 58

4) Siehe die Ausführungen auf S. 64

5) Reuschel, H., a.a.O., S. 36

So würde z.B. die durch konkrete Tatsachen erhärtete Wahrscheinlichkeit eines Streiks im Wirtschaftszweig des um Kredit Nachsuchenden oder die Ankündigung der bevorstehenden Kurzarbeit seitens seines Arbeitgebers das Kreditinstitut zur Ablehnung des Kreditantrages oder zur Reduzierung der gewünschten Kreditsumme veranlassen. Ein für längere Zeit fest zu erwartendes Einkommen bildet somit die Voraussetzung einer Kreditgewährung, um so mehr, als Anzahlungen in der Regel nicht verlangt werden.

Darüber hinaus besteht für die Teilzahlungsbanken die Möglichkeit, mit Spezialinstituten für die Auskunfterteilung über Teilzahlungskunden zusammenzuarbeiten. Diese Spezialinstitute (z.B. die Evidenzzentrale, die Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung) entstanden, weil die Handelsauskunfteien wegen ihrer anders gearteten Zwecksetzung und Organisation für die genannten Zwecke nicht geeignet waren.

Wird der Kreditantrag angenommen, so ist damit ein Vertrag zustandegekommen. Der Kreditnehmer verpflichtet sich in einem Schuldschein zur vertragsmäßigen Rückzahlung der Kreditsumme zu den festgelegten Zeitpunkten und tritt in der Regel den pfändbaren Teil seines zukünftigen Einkommens als Sicherheit ab. Er erhält ein Kreditscheinheft mit über feste Beträge lautenden Kundenschecks, die er bei den mit der Teilzahlungsbank in einem Vertragsverhältnis stehenden Handelsfirmen in Zahlung geben kann. Der Kunde tritt dort als Barkäufer auf. Das anfänglich übliche System der Saldorechnung, bei dem der Käufer die Kaufsumme selbst auf den Kreditschein eintrug und der Verkäufer diesen Betrag von einer auf der Rückseite des Heftes angegebenen Kredithöchstsumme absetzte, wurde aus Sicherheitsgründen zugunsten der Kreditscheine mit aufgedruckten Beträgen aufgegeben.

Wesentlich ist beim Anweisungsverfahren, daß die Verkäuferfirma mit den durch die Kreditgewährung anfallenden Verwaltungskosten nur in sehr geringem Umfang belastet wird. Sie hat weder mit der Kreditprüfung noch mit dem Inkasso der Raten etwas zu tun. Ihre Aufgabe beschränkt sich darauf, der Teilzahlungsbank in gewissen Zeitabständen die vereinnahmten Kreditscheine zur Einlösung einzusenden. An den Kreditkosten hat sich die Verkäuferfirma mit einem vertraglich festgelegten Prozentsatz ihrer Kreditscheineumsätze zu beteiligen. Dieser Anteil liegt in der Regel zwischen 2 und 5 %.¹⁾

1) Von der Kunden-Kredit-G.m.b.H. in Königsberg wurden bei Einlösung der Schecks 5% des ausmachenden Betrages einbehalten. (Koch, W. a.a.O., S. 58)

An der Kapitalaufbringung seitens der Teilzahlungsbank beteiligen sich die Verkäuferfirmen im allgemeinen nicht. Die Refinanzierung des Teilzahlungsgeschäftes geschieht in der Regel durch Geschäftsbanken.

Zwei wesentliche Merkmale kennzeichnen das Anweisungskreditsystem gegenüber anderen Arten des Verbraucherkredites: Die völlige Trennung zwischen Kreditgebung und Warenverkauf und die Eigenart der Kreditsicherung.

Wie schon erwähnt, wird das gesamte Kreditgeschäft dem Kunden gegenüber ausschließlich von der Teilzahlungsbank abgewickelt. Der Verkäufer hat hinsichtlich des Kredites keine Verhandlungen mit dem Kunden zu führen. Für ihn ist der Kunde Barkäufer, allerdings mit der Einschränkung, daß die Leistungen der Kunden in Form der Kreditscheine dem Händler nicht in der Höhe des aufgedruckten Betrages, sondern abzüglich des Kreditkostenbeitrages an die Bank zufließen. Im allgemeinen wird der Verkäufer jedoch durch die mittels der Kreditscheine erzielten zusätzlichen Umsätze dafür entschädigt.

Die Trennung zwischen Kredit- und Warengeschäft bringt es mit sich, daß der Kreditgeber keine Kenntnis von der Verwendung des Kredites im Einzelfall hat. Er weiß weder im voraus, in welchem seiner Vertragsgeschäfte der Kreditnehmer die Kreditscheine in Zahlung geben wird, noch kennt er den auf Kredit bezogenen Gegenstand. Daran ändert auch nichts, daß gewisse Warengruppen von den Kreditverkäufen ausgeschlossen sind (z.B. Lebensmittel). Das bedeutet, daß der Teilzahlungsbank die auf Kredit erworbenen Sachen nicht für die Rückzahlung des Kredites haften können.

Aber noch aus einem zweiten Grunde können dem Kreditinstitut bei diesem System die bezogenen Waren nicht zur Sicherung dienen. Die mit Hilfe von Kreditanweisungen vom Kunden gekauften Waren sind im allgemeinen keine sehr hochwertigen, oftmals auch keine langlebigen Konsumgüter. Kraftfahrzeuge, Maschinen, Fernseh- und hochwertige Rundfunkgeräte, großenteils auch Möbel und ganze Wohnungseinrichtungen werden meist auf andere Weise finanziert (s. anschließend). Es kommen für den Anweisungskauf durchwegs Gebrauchsgegenstände des täglichen Bedarfs in Frage, z.B. Bekleidung, Haushaltgeräte, kleinere Maschinen, Stoffe. Die Eigenart dieser Waren läßt den Eigentumsvorbehalt an den verkauften Erzeugnissen unverwendbar werden, als nicht geeignet zur Sicherung des Kredites erscheinen. Nicht die mittels Kundenkredit erworbenen Gegenstände können deshalb im Mittelpunkt der Kreditsicherung stehen, sondern allein das zukünftige Einkommen des Kreditnehmers.

Dies schließt allerdings nicht aus, daß bei Einräumung von Verbraucherkrediten nach dem Anweisungssystem besondere Sicherheiten des Kreditnehmers wie Bürgschaften, die sicherungshalbe Übereignung oder Verpfändung von Sachen und Wertpapieren, die Abtretung von Forderungen und die Stellung sonstiger banküblicher Sicherheiten bei der Festsetzung der Kredithöhe berücksichtigt werden. Das Teilzahlungsinstitut wird in diesen Fällen über die beim Fehlen solcher Sicherheiten übliche Kredithöhe hinausgehen können.

Das Vorhandensein derartiger Sicherheiten bildet jedoch beim Anweisungsgeschäft wegen der allgemeinen Vermögenslage der diese Kreditform durchschnittlich in Anspruch nehmenden Kreise keineswegs die Regel, da es meist an allgemein verwertbaren Sicherungsmitteln fehlt.

bb) B- und C-System

Als weiteres System des organisierten Verbraucherkredites, das ebenfalls von den Teilzahlungsbanken betrieben wird, ist das der sogenannten "Händlerfinanzierung" zu nennen. Es dient der direkten Absatzfinanzierung von Industrie, Handel und Handwerk.

Die Händlerfinanzierung tritt in zwei Erscheinungsformen auf: Ohne und mit Verwendung des Wechsels als Sicherungs- und Finanzierungsmittel.

Der wesentliche Unterschied zum Anweisungsverfahren liegt darin, daß der Kunde, der auf Kredit zu kaufen wünscht, sich zunächst an die Verkäuferfirma wendet, dort seinen Kaufwunsch angibt und sich die Ware herausucht.

Der Käufer unterbreitet seinen Kreditantrag also zunächst dem Verkäufer, der die erste Prüfung der Bonität des Kunden selbst vornehmen muß. Der Verkäufer gibt gewissermaßen zuerst sein Urteil über die Kreditwürdigkeit des Käufers ab, stellt mit dem Käufer zusammen den Kreditantrag an die Bank und leitet ihn an diese weiter. Auf Grund der gemachten Angaben überprüft die Teilzahlungsbank nochmals die Kreditwürdigkeit des Kunden. Dieser Prüfung, die durch Verwendung zweckentsprechender Vordrucke beim Verkäufer erleichtert und vereinheitlicht wird, kommt hinsichtlich des Kreditrisikos erhebliche Bedeutung zu, weil sie von sachverständiger Seite durchgeführt wird. Wurde der Kreditantrag genehmigt, so überweist das Finanzierungsinstitut dem Verkäufer, meist unter Einbehaltung eines auf einem

Sperrkonto gutgeschriebenen Betrages zur Sicherung¹⁾ den kreditierten Betrag. Die Verkäuferfirma muß dabei selbstverständlich in einem Vertragsverhältnis mit dem Finanzierungsinstitut stehen, durch welches dem Verkäufer in der Regel ein Kontingent eingeräumt wird, in dessen Rahmen er Kreditverkäufe tätigen kann.

Die Hauptmerkmale dieser Finanzierungsart sind darin zu erblicken, daß das verkaufte Gut sicherungshalber an die Teilzahlungsbank übereignet wird, daß der Verkäufer dem Kreditinstitut gegenüber voll für die Kreditsumme haftet und daß der Verkäufer gehalten ist, eine Anzahlung in Höhe von 25 - 30 % zu verlangen, die ihm verbleibt. Die Tilgungsraten dagegen werden vom Kreditnehmer direkt an die Teilzahlungsbank gezahlt. Diese Bestimmungen sind Inhalt eines zwischen dem Verkäufer und der Teilzahlungsbank abgeschlossenen Rahmenvertrages.

Da das Finanzinstitut in jedem Einzelfall den Kreditverkauf genehmigen muß und den jeweiligen Kaufgegenstand kennt, spricht man hier auch von "Einzelfinanzierung".

Die auf diese Weise finanzierten Waren sind im allgemeinen langlebiger Natur, so daß im Gegensatz zum A-System das betreffende Gut selbst ein wesentlicher Bestandteil der Kreditsicherung sein kann. Die geforderte Anzahlung erfüllt hier die Funktion des Ausgleiches für Abnutzung und sonstige Wertminderung und kann nach Art des Gutes bemessen werden.

Im Gegensatz zum vorher beschriebenen "Königsberger" System der Anweisungsfinanzierung wird diese Form auch "Berliner" oder B-System genannt. Die Abart unter Einschaltung von Wechseln bezeichnet man als C-System.

Abgesehen von der Art der finanzierten Waren liegt die Bedeutung des B- und C-Systems darin, daß der Kreditkäufer möglicherweise lieber mit dem Verkäufer selbst als mit einem Finanzierungsinstitut über einen Verbraucherkredit verhandelt. Auch mag er in manchen Fällen hoffen, daß der am Verkauf seiner Waren interessierte Verkäufer seinem Kreditbegehren geneigter gegenübersteht als ein Konsumfinanzierungsinstitut, bei dem das unmittelbare Interesse am Absatz eines bestimmten Gegenstandes fehlt. Auch regionale Gründe,

1) Reuschel, H., a.a.O., S. 26

etwa die große Entfernung des Kreditinstitutes, spielen dabei eine Rolle.¹⁾

Auf der anderen Seite liegt die Vorauswahl der Kreditkunden in den Händen des Verkäufers, wodurch teilweise eine Ergänzung der Angaben über den Kreditnehmer dahingehend stattfinden kann, daß der Verkäufer zusätzliche Beobachtungen, z.B. über Fachkenntnisse des Kunden, zu machen in der Lage ist.

Der Gefahr, daß der Verkäufer die Kreditwürdigkeit des Kunden wegen seines Interesses am Verkauf des betreffenden Gegenstandes zu optimistisch beurteilt, wirkt seine volle Haftung gegenüber dem Finanzierungsinstitut entgegen.

Das auf Wechselbasis beruhende C-Geschäft der Kreditgebung an Letztverbraucher wird in der Regel bei der Finanzierung hochwertiger Güter, vor allem von Kraftfahrzeugen und Maschinen, angewendet. Im Mittelpunkt der Kreditsicherung steht auch hier der einzelne Kaufgegenstand, der dem Teilzahlungsinstitut übereignet wird. Die Stellung des Kreditantrages erfolgt wie beim B-Geschäft über den Händler an die Teilzahlungsbank, welche die Prüfung der Kreditwürdigkeit auf Grund der vom Händler weitergeleiteten Unterlagen selbst vornimmt. Über die in Teilbeträge zerlegte Kreditsumme werden vom Verkäufer Wechsel mit jeweils verschiedener Fälligkeit ausgestellt, die der Kreditkäufer zu akzeptieren hat. Die Verkäuferfirma reicht diese Wechsel, mit ihrem Indossament versehen, der Teilzahlungsbank ein. Es besteht gegenüber der Teilzahlungsbank neben der wechselrechtlichen Haftung des Käufers als Bezogenem die Haftung des Verkäufers als Aussteller und erstem Indossanten.

Die Überweisung des Kreditbetrages an den Verkäufer seitens der Teilzahlungsbank erfolgt üblicherweise wiederum unter Einbehaltung eines Sperrbetrages, der verzinst wird, als Sicherung der Bank. Zur Refinanzierung diskontieren die Teilzahlungsbanken die Kundenwechsel bei den Geschäftsbanken.

d) Zusammenfassung

Zusammenfassend sollen die Unterschiede der eben beschriebenen Geschäftszweige der Teilzahlungsinstitute noch einmal hervorgehoben werden:

1) Fischer, W., a.a.O., S. 35

Beim Anweisungsgeschäft nach dem sogenannten Königsberger System erfolgt die Kreditbewilligung vor und unabhängig von dem Kaufantrag, ohne Rücksicht auf die Verwendung im Einzelfall.

Beim B- und C-Geschäft im Rahmen der sogenannten Händlerfinanzierung liegt vor bzw. mit dem Kaufabschluß die Verwendung des Kredites fest. Die Waren, die Gegenstand der Händlerfinanzierung sind, dienen dem Kreditgeber als Sicherheit; sie sind in jedem Einzelfall dem Kreditinstitut bekannt. Die Höhe der Anzahlung kann deshalb nach der Art des Gegenstandes und seiner im allgemeinen vorhersehbaren Wertminderung bis zum Ende der Kreditlaufzeit bemessen werden. Dies ist bei dem A-System nicht möglich, da der Kreditgeber im einzelnen keine Kenntnis der auf Kredit erworbenen Ware hat; eine Anzahlung ist daher hier nicht üblich. Hochwertige Güter werden gegen Wechselakzeptierung verkauft; aus Kostengründen und wegen der relativ niedrigen Teilbeträge sieht man bei billigeren Waren, im sog. B-Geschäft, davon ab.

IV. W i r k u n g f ü r d e n K r e d i t n e h m e r

1. Kaufkraft

Viel ist darüber debattiert worden, ob der Verbraucherkredit die Kaufkraft des Kreditnehmers insgesamt erhöht, nur zeitlich verschiebt oder vermindert.

Die volkswirtschaftlichen Probleme hinsichtlich der Kaufkraft werden an anderer Stelle untersucht. Hier sind lediglich die Auswirkungen des Verbraucherkredites auf den für Anschaffungen zur Verfügung stehenden Teil des Einkommens des Kreditnehmers zu behandeln.

Die Frage nach den Wirkungen des Konsumentenkredites kann nicht pauschal im Sinne einer der oben wiedergegebenen Meinungen beantwortet werden. Vielmehr ist zu untersuchen, unter welchen Bedingungen die Inanspruchnahme des Kredites und die Verwendung der auf Kredit erworbenen Leistungen erfolgt.

Über die erstgenannte Möglichkeit, eine Kaufkafterhöhung durch Verbraucherkredit, ist folgendes zu sagen: Grundsätzlich ist eine Erhöhung der aus dem laufenden Einkommen resultierenden Kaufkraft nur möglich bei einer Erhöhung des Realeinkommens. Dieses kann

durch eine Erhöhung des Nominaleinkommens oder durch eine Steigerung der realen Kaufkraft infolge nachgebender Preise oder durch beides bewirkt werden.

In unmittelbaren Zusammenhang mit dem Verbrauchercredit gebracht heißt dies, daß allenfalls die erwerbswirtschaftliche Verwendung der auf Kredit bezogenen Leistungen eine nachfolgende Einkommens- und damit Kaufkraftsteigerung herbeiführen kann. Doch besteht auch die Möglichkeit, daß durch den Besitz von Konsumgütern anderweitige Ausgaben wegfallen oder eingeschränkt werden. Dies wäre dann der Fall, wenn z.B. durch die Anschaffung einer Zimmereinrichtung und das Mieten eines Leerzimmers die Inanspruchnahme eines möblierten Raumes zum doppelten Mietpreis überflüssig wird. In beiden Fällen würde sich die Kaufkraft des Kreditnehmers erhöhen.

Selbst indirekt, natürlich kaum rechnerisch erfaßbar, können sogenannte Konsumtivgter (im Sinne der Terminologie von Carell) das Einkommen erhöhen. Werden durch den Besitz oder die Verwendung solcher Güter die Lebensfreude und hierdurch wieder Arbeitslust und Schaffenskraft erhöht, so mag dies zu einer Einkommens- und Kaufkrafterhhung führen oder beitragen.

Eine zeitliche Verschiebung der marktwirksamen Kaufkraft liegt bei der Inanspruchnahme von Verbrauchercrediten immer vor. Die Verlagerung wird ermöglicht durch die leihweise Übertragung der Kaufkraft vom Verkäufer oder Kreditinstitut auf den Käufer. Die Vorweglegung der Nutzbarkeit ist ja der Zweck der Inanspruchnahme von Konsumentenkrediten.

In allen Fällen tritt jedoch durch die entstehenden Kreditkosten zunächst in deren Höhe eine Verminderung der Kaufkraft des Kreditnehmers ein. Diese muß nicht identisch sein mit einer absoluten Kaufkraftminderung bei dem Kreditnehmer, wie die vorherigen Erörterungen gezeigt haben. Im Falle der erwerbswirtschaftlichen Verwendung des Kredites schmälern die Kosten der Kreditinanspruchnahme den durch die Verwendung der auf Kredit bezogenen Leistungen bei erfolgreichem Einsatz entstandenen Einkommenszuwachs. Die

zweite Möglichkeit ist, daß durch die Kreditkosten die Einkommens- und Kaufkraftherhöhung aufgesaugt wird. Erst in den Fällen rein konsumtiver Verwendung der auf Kredit bezogenen Leistungen, bei denen die oben gemachten materiellen oder immateriellen Voraussetzungen nicht vorliegen, ergibt sich bei sonst gleichbleibenden Bedingungen eine absolute Minderung der Kaufkraft des Kreditnehmers in Höhe der Kreditkosten.

Man ersieht daraus, in welchem starkem Maße die Wirkungen des Verbraucher kredites auf die Kaufkraft des Kreditnehmers von den Bedingungen im Einzelfall abhängen und daß man sich vor Verallgemeinerungen bestimmter Fälle hüten muß.

2. Nutzen

Der Verbraucher nimmt Verbraucher kredit in Anspruch, um entweder sofort oder nach einer wesentlich kürzeren Zeit des Ansparens, als sie für den Barkauf des entsprechenden Gutes notwendig wäre, in den Genuß der Nutzungen des Gutes zu gelangen.

Der Vorteil für den Kreditkäufer liegt demnach darin, daß dem Entschluß zum Konsumverzicht auf der anderen Seite bereits die Verwirklichung des Zweckes gegenübersteht. "Der Entschluß zum Sparen und die Erreichung des Sparzieles fallen in einem Zeitpunkt zusammen".¹⁾

Dafür muß der Kreditkäufer die Bereitstellungs- und Verwaltungskosten des Kredites tragen. Ob diese für ihn tragbar sind und ob unter diesen Umständen der Kreditkauf noch vorteilhaft für ihn ist, muß er unter Abwägung des ihm entstehenden Nutzens entscheiden.

Schon an anderer Stelle (s.S. 51) wurde darauf hingewiesen, daß in der Sphäre der Konsumtion im Gegensatz zur Produktion (nach der herkömmlichen Einteilung) eine rechnerische Erfolgsermittlung nicht angestellt werden kann. Wohl ist der Aufwand, der Preis eines Gutes zuzüglich der durch die vorzeitige Beschaffung anfallenden Kreditkosten, einwandfrei erfaßbar, nicht aber der gestiftete Nutzen. Das gilt für die Mehrzahl der mit Hilfe von

1) Reuschel, H., a.a.O., S. 14

Verbraucherkrediten bezogenen Wirtschaftsgütern, die nicht erwerbswirtschaftlichen Zwecken dienen. Der Wert der sich aus dem Besitz oder dem vorzeitigen Besitz für den Kreditnehmer ergebenden Nutzungen ist mit allgemeinen Maßstäben nicht meßbar. Der veranschlagte Nutzen ein und desselben Gutes kann selbst beim Vorliegen annähernd gleicher Bedingungen, z.B. in zwei Haushaltungen gleicher Größe, mit ziemlich gleicher Aufwandsstruktur und gleichem Einkommen, bei gleicher Verwendung des fraglichen Gutes, völlig unterschiedliche Werte annehmen. Und weil eben im Verhältnis Aufwand/Nutzen die letztere der beiden Größen immer stark subjektiven Wertungen unterliegt, ist es müßig, allgemeingültige Regeln darüber aufstellen zu wollen, wann der Nutzen den Aufwand zu seiner Erlangung deckt. Die Entscheidung darüber muß und kann nur dem Ermessen des einzelnen überlassen bleiben. Seine Entscheidung wird in jedem Falle die subjektiven Nutzensvorstellungen widerspiegeln.

Was die Aufwandsseite bei Kreditkäufen anbetrifft, so treten zu den Kosten des betreffenden Gutes die Kosten der Finanzierung hinzu, teils offen in Form von Kredit- und Bearbeitungsgebühren, teils einkalkuliert in einen sogenannten "Kreditpreis", auf den der Barzahler Skonto oder Rabatt erhält.

Ein allgemeingültiges Urteil darüber, ob ein solcher Kreditschlag zu hoch ist oder nicht, kann in Ansehung der Nachfrageseite nicht getroffen werden. Die Frage wird immer lauten müssen, ob unter den gegebenen Verhältnissen der Kreditnehmer die zeitliche Vorverlegung der Nutzungsmöglichkeit höher einschätzt als die ihm dadurch entstehenden Mehrkosten.

Ein Werturteil über die Höhe der geforderten Kreditgebühren könnte sich nur auf die Angebotsseite beziehen, indem die Kalkulation auf Grund der Geschäftsunterlagen überprüft würde. Tatsächlich schafft aber der Wettbewerb zwischen den einschlägigen Kreditinstituten die Kontrolle auf dem Preissektor.

Die große Nachfrage nach Verbraucherkrediten ist ein Zeichen dafür, daß in jedem einzelnen Fall die vorzeitige Nutzungsmöglichkeit vom Käufer, zumindest im Zeitpunkt des Kaufes, höher eingeschätzt wurde, als die dafür zu entrichtenden Kosten. Koch ¹⁾ formuliert die Frage so: "Wesentlich ist, ob die Güter zu einem

1) Koch, W., a.a.O., S. 149

Überschuß an Nutzungswerten gegenüber den Kosten führen oder zu einem Defizit". Und Berlak-Felix¹⁾ stellen fest, daß "der Nutzungswert einer Ware u.U. für den Kunden erheblich höher ist als der Betrag, der sich im Kassapreis zuzüglich Zins widerspiegelt". Hinzu kommt beim Teilzahlungskredit die Verteilung der Kreditkosten auf die Kreditdauer, was ihre Aufbringung, wirtschaftlich und psychologisch gesehen, erleichtert. Auch Fischer²⁾ hebt dies hervor, wenn er schreibt: "Dabei erscheint dem Käufer in der subjektiven Nutzensschätzung des Gutes die Preiserhöhung infolge ihrer Umlage auf die einzelnen Teilzahlungen unbedeutender als die Nutznießung in der Gegenwart".

Die Nachteile und Gefahren der Konsumentenfinanzierung für den Kreditnehmer liegen zum Teil darin, daß er möglicherweise den Nutzen eines Gutes vor seiner Anschaffung höher veranschlagt hatte, als er es nachher tut. Dies muß jedoch noch nicht gleichbedeutend mit einer Fehlentscheidung sein, denn bekanntlich werden Güter, die man begehrt, vor ihrer Inbesitznahme durchwegs höher bewertet als später, wenn man sie besitzt.

Eine Fehlspekulation würde allerdings dann vorliegen, wenn es sich herausstellen sollte, daß die angeschafften Güter ihren Zweck nicht erfüllen, in der Höhe der dafür gemachten Aufwendungen unangebracht waren oder unerwartet hohe Unterhaltungskosten (z.B. Kraftfahrzeuge) verursachen.

Hierzu ist zu sagen, daß das Risiko der Zweckmäßigkeit, der Verwendungsmöglichkeit und der Ausnutzbarkeit der angeschafften Güter stets auf der Seite des Kreditkäufers liegt. Die genannten Gefahren bestehen in weitestem Umfang aber auch beim Barkauf. Auch der Barkäufer ist nicht davor gefeit, daß er unnötige oder in ihrer Höhe ungerechtfertigte Ausgaben macht. Meyer kennzeichnet den Tatbestand wohl richtig, wenn er schreibt: "Genau dieselben Bedenken, die man gegen den Abzahlungskredit vorbringt, weil einzelne oder auch viele nach Art und Umfang ihrer Einkäufe nicht maßzuhalten vermögen, kann man auch gegen den Kredit schlechthin und gegen den freien Barkauf vorbringen. Und genau so gut wie Kundenkredite können auch eigene

1) Berlak-Felix: "Das Teilzahlungsgeschäft", Berlin 1928, S. 140

2) Fischer, W. a.a.O., S.20

Ersparnisse oder das laufende Einkommen zu überflüssigen Anschaffungen verbraucht werden."¹⁾

Dem Kreditnehmer bleibt es überlassen, seine Verpflichtungen in Einklang mit seinem Einkommen zu bringen.

3. Konsumverzicht

Mit der Vornahme eines Teilzahlungskaufes verfügt der Kreditnehmer über künftiges Einkommen. Das bedeutet für ihn den Zwang zu zukünftigen Konsumverzichten auf anderen Gebieten. Für die Dauer der laufenden Kreditrückzahlungen ist er in der Verfügungsmöglichkeit über sein Einkommen beschränkt. Es erfolgt also eine Ausdehnung des gegenwärtigen Verbrauches zu Lasten des Verbrauches in der Zukunft, gleichbleibende Einkommensverhältnisse vorausgesetzt. Das Sparen dagegen bedeutet Verzicht auf Verbrauch in der Gegenwart zugunsten künftigen Konsums.²⁾

Wir können deshalb den Konsumentenkredit aus der Sicht des Kreditnehmers als eine Umkehrung des Sparens bezeichnen, besser des Zwecksparens denn das Ziel der Konsumverzichte ist mit der Vornahme des Kreditgeschäftes zwangsläufig festgelegt. Abgesehen von der volkswirtschaftlichen Bedeutung, die hier im einzelnen nicht zur Debatte steht, weist der Verbrauchercredit hinsichtlich seiner Wirkungen auf den Kreditnehmer verschiedene, dem eigentlichen Sparen im Sinne Adolf Webers verwandte Züge auf. In der Hand des Verbrauchers wird durch den Verbrauchercredit schließlich ebenso Sachkapital gebildet wie durch vorheriges Zwecksparen. Lediglich der Weg dazu ist unterschiedlich. Dies drückt Reuschel aus, wenn er schreibt: "Der Teilzahlungskredit ermöglicht es dem Käufer bei einer Anschaffung, welche die vorhandenen Eigenmittel überschreitet, die Sparleistungen nachzuholen".³⁾ Auch Le Coutre, der dem Verbrauchercredit anfangs ziemlich zurückhaltend gegenüberstand und ihn nur als notwendiges Übel zur Verbesserung der mißlichen Absatzlage verschiedener Wirtschaftszweige nach dem ersten Weltkrieg ansah,⁴⁾ erkannte an, "daß

1) Meyer, F., a.a.O., S. 5/6

2) Weber, Ad: "Geld, Banken, Börsen", München 1947, S. 114

3) Reuschel, H., a.a.O., S. 11

4) Le Coutre, W., schrieb in einem Artikel "Das Problem der Konsumfinanzierung" (zuerst erschienen in der Fachzeitschrift "Der Konfektionär" Nr. 96 i. Dez. 1926, dann abgedruckt als Beitrag in Birnbaum, "Konsumfinanzierung", Berlin 1926) über den Konsumkredit: "Die Konsumfinanzierung läßt sich betriebs- wie volkswirtschaftlich nur rechtfertigen, damit, daß sie die Unregelmäßigkeiten des Konsums, die bis zur Unerträglichkeit für die Betriebe steigen kann, einebnen ... soll". S. 56

die Konsumfinanzierung doch auch in gewisser Beziehung produktiv, d.h. vermögensbildend ist. Verkäufe auf Teilzahlung bedeuten praktisch zwangsläufiges, allerdings nachträgliches Sparen für bestimmte Konsumzwecke." ¹⁾

Darüber hinaus weist der Verbraucherkredit im Hinblick auf die Anschaffung größerer Objekte gegenüber dem Ansparen sogar gewisse Vorteile auf.

Die Verwendung der Konsumverzichte für das in Aussicht genommene Ziel ist beim Verbraucherkredit durch die vertragliche Bindung gesichert oder anders ausgedrückt: Mit der Inanspruchnahme der kreditierten Leistung ist der Zweck der nachfolgenden Konsumverzichte bereits erreicht.

Dies ist beim Zwecksparen in freier Form nicht der Fall. Es können sehr wohl Beträge für andere Zwecke vorher abgezweigt oder das Ansparen kann auch ohne Vorliegen von zwingenden Gründen abgebrochen werden. Daß letzteres häufig vorkommt ist zwar statistisch nicht zu beweisen, darf aber aus allgemeiner Erfahrung angenommen werden. Fast alle einschlägigen Veröffentlichungen über den Konsumentencredit weisen auf diese Gefahr für das ungebundene Zwecksparen ausdrücklich hin. So schreibt z.B. Fischer: "Die Fähigkeit zu sparen setzt ein gewisses Maß an Willensstärke voraus, über die manche Käufer nicht verfügen. Sie brechen vielfach ihren Sparprozeß schon vorzeitig ab, um die Ersparnisse einem anderen, oft weniger wirtschaftlichen Zweck zuzuführen. Viele sehen es daher als eine willkommene Stütze ihrer eigenen mangelnden Selbstbeherrschung an, durch den Teilzahlungsverkauf in einen Sparzwang versetzt zu werden, ohne dabei Gefahr zu laufen, die ersparten Mittel einer anderen, ursprünglich nicht beabsichtigten Verwendung zuzuführen." ²⁾

Dem kann zweifellos grundsätzlich zugestimmt werden. Es gibt immer eine Gruppe solcher Verbraucher, und sie dürfte nicht klein sein. Bei vorherrschendem Käufermarkt verlocken die mit allen Mitteln der modernen Werbung vorgebrachten Angebote zur Befriedigung von oft nur im Augenblick als vordringlich empfundenen kleineren Bedürfnissen, worüber zumal größere Anschaffungen, die ein relativ langes Ansparen erfordern, ungetätigt bleiben.

Selbst die Förderung des allgemeinen Sparsinnes wir dem Verbraucherkredit mitunter zugeschrieben, also eine erzieherische Wirkung. "Sparen verlangt eine gewisse Selbstbeherrschung und mehr

1) Le Coutre, W., a.a.O., S. 54

2) Fischer, W., a.a.O., S. 20

moralische Kraft als manche Verbraucher besitzen".¹⁾ Möglicherweise erkennen die Kreditkäufer den Vorteil von Konsumverzichten zugunsten hochwertiger Anschaffungen und werden später zu Sparern im eigentlichen Sinne.

4. Geldwertrisiko

In Zeiten steigender Preise erfüllt der Verbraucherkredit für den Kreditnehmer eine weitere Funktion: Das Risiko einer Geldwertminderung wird von ihm genommen und auf den Verkäufer oder das Finanzierungsinstitut abgewälzt. Der bei Abschluß des Kaufvertrages festgesetzte Preis kann wegen der Unstatthaftigkeit von Währungsklauseln auch bei längerer Abzahlungsdauer nicht revidiert und den mittlerweile gestiegenen Preisen angeglichen werden. In Perioden krisenhafter Bewegungen des allgemeinen Preisgefüges oder in der unmittelbaren Folgezeit, in der das Vertrauen in die Stabilität der Währung erschüttert ist, bekommt der Konsumentenkredit eine neue Bedeutung. Dies zeigte sich nach der Währungsreform 1948, als das Volumen der Verbraucherkredite wegen des Fehlens von Ersparnissen, wohl aber auch aus den eben genannten Gründen, eine erhebliche Ausdehnung erfuhr. Dann wird der Verbraucherkredit zu einer Art von Sparen, "die sowohl die psychologischen Widerstände als auch die oft untragbare Dauer des Sparprozesses überwindet".²⁾

Auf der anderen Seite trägt der Kreditkäufer das Risiko einer Preissenkung, die nach Abschluß des Teilzahlungsvertrages wirksam wird.

5. Kosten

Die dem Verkäufer bzw. der Teilzahlungsbank durch die Krediteinräumung entstehenden Verwaltungs- und Finanzierungskosten finden dem Kreditnehmer gegenüber ihren Niederschlag in dem Preis des Kredites, genannt Kreditgebühr. Die Dienstleistung der Bereitstellung von Krediten umfaßt mehr als nur die Zurverfügungstellung des Geldes, weshalb der Ausdruck "Zinsen" als Inbegriff des Kreditpreises nicht zutreffend ist.

1) Köch, W., a.a.O., S. 153

2) Reuschel, H., a.a.O., S 11

Für die Bearbeitung des Kreditgesuches wird in der Regel eine Antrags- oder Verwaltungsgebühr von 1,-- bis 2,-- DM berechnet.

Bis zu einer Kreditdauer von etwa sechs Monaten, wie sie vor allem im Anweisungsgeschäft im Durchschnitt üblich ist, belaufen sich die Kreditgebühren auf 1% je Monat. Werden sie von der ursprünglichen Kreditsumme berechnet, so gehen die Gebühren, auf das Jahr umgerechnet, wesentlich über 12% hinaus, weil ja bei ratenweiser Rückzahlung der in Anspruch genommene Kreditrestbetrag laufend abnimmt.

Die Gebühren von 1% pro Monat ermäßigen sich meist bei Krediten über 500,-- DM. So werden bei höheren Krediten entweder Monatssätze vereinbart, die unter 1% liegen (z.B. von 500,-- bis 1.000,-- DM $5/6$ %, ab 1.000,-- DM $3/4$ %¹⁾) oder Gesamtsätze vom Kreditbetrag (z.B. bei einer Laufzeit von neun Monaten $7 \frac{1}{4}$ %, bei zwölf Monaten $8 \frac{1}{2}$ %).

Dazu kommen im C-Geschäft, also vor allem in der Finanzierung von Kraftfahrzeugen und gewerblichen Maschinen, noch die Wechselinkassospesen.

Ob der durch die auf Kredit bezogenen Leistungen hervorgerufene Nutzen diese Kreditkosten deckt, muß der Kreditnehmer entscheiden.

V. Betriebswirtschaftliche Bedeutung

1. Umsatz und Wettbewerb

Die sich aus dem Verbraucherkredit ergebenden betriebswirtschaftlichen Probleme beziehen sich auf zwei Gruppen von Betriebswirtschaften: Einmal auf solche, für die das Interesse an den Konsumentenkrediten Mittel zum Zweck und auf solche, für die die Kreditgebung Selbstzweck, Betriebszweck ist. Die eine Gruppe möchte mit Hilfe des Verbraucherkredites ihre Produkte absetzen, für die anderen ist der Verbraucherkredit gewissermaßen das "Produkt".

Zur ersteren Gruppe gehören alle Handels-, Handwerks-, Industrie- und sonstigen Betriebe, die Leistungen gegen Verbraucherkredit absetzen, zur zweiten in erster Linie die Spezialinstitute der Konsumentenfinanzierung und andere kreditgebende Institute.

Beim bankmäßig abgewickelten Verbraucherkredit tritt diese Trennung, wie wir sahen, nach außen hin dadurch in Erscheinung, daß von der

1) Fischer, W., a.a.O., S. 88

einen Seite das Warengeschäft, von der anderen das Kreditgeschäft vorgenommen wird.

Der einzelne Betrieb, der Waren absetzt, bedient sich des Verbraucher-kredites als Mittel zur Steigerung des Umsatzes. Er verschafft damit seinen Kunden Erleichterungen, die darin liegen, daß dem Abnehmer die Gegenleistung teilweise gestundet, ihm aber gleichzeitig die Nutzung der Sache überlassen wird. So ist es dem Betrieb möglich, auch solchen Kunden Waren zu verkaufen, die den Kaufbetrag nicht sofort erlegen können. Damit wird der Abnehmer gebunden.

Der Anteil der Kreditverkäufe an den Umsätzen ist in den verschiedenen Wirtschaftszweigen verschieden hoch.

Im September 1953 betrug z.B. der Anteil der Kreditverkäufe am Gesamtumsatz des westdeutschen Einzelhandels im Durchschnitt rd. 15%. Die Anteile in den einzelnen Branchen ergaben ein sehr unterschiedliches Bild: Lebensmittel 6,5 %, Textilien 12,4 %, Schuhe 3,2 %, Glas, Porzellan und Keramik 7,2 %, Möbel dagegen 57,7 %, Eisen- und Haushaltswaren 48,7 %.¹⁾

Hieraus kann gefolgert werden, daß der Anteil der Kreditverkäufe am Gesamtumsatz um so höher ist, je größer und teurer die verkauften Produkte sind.

In diesen Betriebszweigen wird das Absatzproblem mithin zum Kreditproblem und damit der Verbraucherkredit ein Mittel des Wettbewerbes. Die Kreditgebung aus eigenen Mitteln der Verkäuferfirmen oder unter Einschaltung von Teilzahlungsbanken ist dann als eine Art der aktiven Finanzierung aufzufassen, wobei die Umsätze vielfach erst durch Kreditierung möglich werden.²⁾

2) Kreditwürdigkeit

Der Überprüfung der Kreditwürdigkeit kommt im Hinblick auf die Abwicklung des Kreditgeschäftes und auf die Höhe des mit jeder Kreditgebung verbundenen Risikos ausschlaggebende Bedeutung zu.

Gegenstand der Kreditprüfung bei Verbraucherkrediten ist eine Reihe von Faktoren, deren folgerichtige Kombination das Gesamtbild der Verhältnisse des Kreditsuchenden ergeben muß.

1) Berichte des IFO-Institutes für Wirtschaftsforschung, München, zur Wirtschaftskonjunktur, 6. Jg. 1954, Heft 1, Teil II S. 59 (zit. bei Meyer, a.a.O.)

2) Vgl. Beckmann, L.: "Die betriebswirtschaftliche Finanzierung", München 1949, S. 25

Beim Anweisungsgeschäft bezieht sich die Kreditprüfung lediglich auf die Verhältnisse dessen, der den Kredit in Anspruch zu nehmen wünscht.

Da die überwiegende Mehrzahl der Konsumentenkredit in Anspruch nehmenden Personen gezwungen ist, die Rückzahlung des Kreditbetrages aus dem laufenden Einkommen vorzunehmen, stehen im Vordergrund der Prüfung die Einkommensquellen, in den meisten Fällen also das Arbeits- oder Dienstverhältnis des Antragstellers.

Die Kreditwürdigkeit von Personen, die über ein festes Einkommen verfügen wie Beamte, aber auch Bezieher von Versorgungsleistungen der Renten- oder einer sonstigen Versicherung, ist dabei am günstigsten zu beurteilen. Dann folgen Angestellte im festen Vertragsverhältnis, wobei die Länge der Kündigungsfrist eine Rolle spielt und schließlich Arbeiter.

Bei selbständigen Gewerbetreibenden und Vertretern der freien Berufe können in stärkerem Maße Sachwerte als Sicherheiten herangezogen werden.

Die Höhe des laufenden Einkommens ohne Kenntnis der daraus abzudeckenden Kosten des Lebensunterhaltes würde aber keine Schlüsse auf die finanzielle Leistungsfähigkeit des Antragstellers zulassen. Deshalb ist von erheblicher Wichtigkeit die Kenntnis des Familienstandes und sonstiger Unterhaltspflichten des Kreditnehmers. Dazu kommen Angaben über die Art der Wohnniederlassung, also ob eigener Haus- und Grundbesitz, Eigentumswohnung, eigene Mietwohnung oder Untermiete. Durch Eigenbesitz relativ seßhafte Kreditnehmer sind hinsichtlich der Kreditwürdigkeit selbst dann günstiger als andere zu beurteilen, wenn die Liegenschaften nicht als Kreditsicherung in Frage kommen. Weiterhin ist es bei der Kreditprüfung unerlässlich festzustellen, ob für den Antragsteller schon irgendwelche Schuldverhältnisse bestehen, deren Rückzahlfähigkeit in die Zeitspanne der Teilzahlungsverpflichtungen fällt. Alle Angaben hat der Antragsteller in glaubhafter Weise zu machen und gegebenenfalls durch entsprechende Unterlagen zu beweisen. Dieselben Ermittlungen sind bei Bürgen anzustellen, welche die Haftung für die Verpflichtungen des Kreditnehmers übernehmen.

Im Anweisungsverfahren werden die Kreditfristen meist kürzer zu bemessen sein als im Rahmen der Händlerfinanzierung, bei der die zusätzliche Kreditsicherung des übereigneten Gegenstandes neben die

durch das Einkommen tritt. Als Anhaltspunkt nennt Fischer¹⁾ die Höhe eines Monatseinkommens als Obergrenze für alle Teilzahlungsverpflichtungen des Kreditnehmers.

Reuschel²⁾ unterscheidet hinsichtlich der oberen Grenze der Kredithöhe verschiedene Einkommensstufen. Er gibt als Richtlinie für die Kredithöhe das Nettoeinkommen im Monat an und die Kreditgrenze in Prozent des Einkommens. Danach beträgt das Limit bei Nettoeinkommen von 150,-- bis 300,-- DM 80%, von 300,-- bis 600,-- DM 100%, darüber bis 120%. Als Anzahl der Raten wird überall sechs angegeben. In jedem Falle ist jedoch auf die individuellen Verhältnisse Rücksicht zu nehmen.

Für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit der Käufer ist darüber hinaus die Pfändungsgrenze, wie sie in der "Verordnung zur einheitlichen Regelung des Pfändungsschutzes für Arbeitseinkommen"³⁾ von 1940 und in der abgeänderten Form des "Gesetzes zur Änderung von Vorschriften über den Pfändungsschutz für Arbeitseinkommen"⁴⁾ von 1952 festgelegt wurde, zu beachten.

Sind bei der Händlerfinanzierung hochwertige Gebrauchsgüter, die zudem noch der Abnutzung und allgemeinen Wertminderung in geringem Maße unterliegen (z.B. Pianos), Gegenstand des Kreditvertrages, so wird man infolge der durch den Sachwert repräsentierten Sicherheit mit einer geringeren Anzahlung des Kreditnehmers auskommen und die Anzahl der Teilrückzahlungsbeträge erhöhen können.

Bei der sogenannten Händlerfinanzierung erfolgt die Kreditprüfung bezüglich des Käufers in der gleichen Weise wie beim eben geschilderten Anweisungsgeschäft. Hinzu kommt allerdings die Kreditwürdigkeitsprüfung des Verkäufers, weil dieser für den Eingang der Kreditrückzahlungen gegenüber der Teilzahlungsbank haftet, im sogenannten C-Geschäft als Wechselaussteller und erster Indossant, im B-Geschäft auf Grund vertraglicher Vereinbarung. Muß wegen Nichtzahlung des Käufers die Verkäuferfirma in Anspruch genommen werden, so ist deren Zahlungsfähigkeit von Bedeutung. Diese ergibt

1) Fischer, W., a.a.O., S. 60/61

2) Reuschel, H., a.a.O., S. 35

3) Reichsgesetzblatt vom 31.10.1940

4) Bundesgesetzblatt vom 22.4.1952

sich aus der allgemeinen Vermögenslage, dem Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital sowie aus den Fristigkeiten des Fremdkapitals. Man wird die Bilanz nach Liquiditätsgesichtspunkten untersuchen und vielleicht zusätzlich die Vorlage eines Liquiditätsstatus verlangen müssen.

Schließlich ist die Kreditwürdigkeit Änderungen unterworfen. Eine Neuüberprüfung ist während der Laufzeit eines Kredites beim Kreditnehmer nicht die Regel, doch muß sie bei Stellung eines neuen Kreditantrages stattfinden. Dagegen ist die Bonität der Vertragsfirmen von Zeit zu Zeit zu untersuchen.

Die Kreditprüfung für Verbraucherkredite, die Verkäuferfirmen in eigener Regie durchführen, sollte sich an die obengenannten Grundsätze anlehnen. Unter besonderen Umständen kann sie in vereinfachter Form erfolgen, wenn Verkäufer und Käufer in einem langjährigen Vertrauensverhältnis zueinander stehen.

Schließlich stehen sowohl den in eigener Regie Verbraucherkredite gewährenden Verkäuferfirmen als auch den Spezialinstituten die Karteten von Unternehmungen, welche die Auskunfterteilung auf erwerbswirtschaftlicher Grundlage betreiben, zur Verfügung. Für die Auskünfte über Letztverbraucher haben sich eigene Institute gebildet, so die schon an anderer Stelle (S. 73) erwähnte Evidenzzentrale und die "Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung".

3. Risiken und Risikopolitik

a) Risiken

aa) Wesen und Arten der Teilzahlungsrisiken

Unter Risiko im betriebswirtschaftlichen Sinne versteht man allgemein die Gefahr des Eintretens von Verlusten.

Im Hinblick auf die aktive Finanzierung¹⁾ bezieht sich das Kreditrisiko auf die Gefahr, daß die gegebenen Kredite ganz oder teilweise nicht zurückbezahlt werden oder aber verspätet zurückfließen.

Fischer²⁾ bezeichnet hinsichtlich des Verbraucherkredites in Teilzahlungsform als das Teilzahlungsrisiko "alle Gefahren, die mit der

1) Vgl. Beckmann, L., a.a.O., S. 25

2) Fischer, W., a.a.O., S. 39

Kreditinanspruchnahme und der Kreditgewährung verbunden sind".

Liegt das allgemeine unternehmerische Risiko im wesentlichen darin begründet, daß Produktion und Bereitstellung von Leistungen quantitativ und qualitativ nicht im Einklang mit der Nachfrage stehen, mit anderen Worten, daß Güter und Dienstleistungen nicht im vorher angenommenen Umfang oder nicht in der angenommenen Zeitspanne abgesetzt werden können, so besteht bei jeder Art von Kreditgeschäft das spezielle Risiko in der Möglichkeit, daß die Gegenleistung ganz oder teilweise ausbleibt oder aber verspätet eintrifft. Dieses Kreditrisiko tritt gegenüber dem Bargeschäft zum Unternehmerisiko hinzu.

Hinsichtlich des völligen oder teilweisen Ausfalls der Gegenleistung spricht man von einem "Ausfallrisiko", im Hinblick auf die nicht fristgemäße Rückzahlung des Kredites von einem "Verzögerungs-" oder "Verschleppungsrisiko".¹⁾

Die im Teilzahlungsgeschäft auftretenden Risiken sind in hohem Maße von der Person und den persönlichen Verhältnissen des Kreditnehmers abhängig, und sie können in dieser Hinsicht auch von ihm beeinflußt werden. Ein falsches Einschätzen der eigenen Leistungsfähigkeit führt leicht zu wertmäßig überhöhten Kreditkäufen, sei es durch die Anschaffung eines Wirtschaftsgutes oder durch das Eingehen von mehreren Rückzahlungsverpflichtungen. Das falsche Einschätzen der Verwendbarkeit und des Nutzens sowie das Vorhandensein von Mängeln an der Sache schmälern die Zahlungswilligkeit des Kreditnehmers. In beiden Fällen liegen somit die fachmännische Beratung durch den Verkäufer und der Verkauf nur einwandfreier Waren bzw. die Erbringung von mangelfreier Leistungen im eigenen Interesse des Verkäufers und Kreditgebers. Eine Einflußmöglichkeit des Kreditgebers auf die Höhe der Risiken besteht in der sorgfältigen Durchführung der Kreditwürdigkeitsprüfung.

Durch Kreditgeber wie Kreditnehmer weder vorhersehbar noch beeinflusbar sind die möglichen Änderungen in der wirtschaftlichen Lage des Kreditnehmers. Solche Änderungen können bedingt sein durch Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit, Streiks, Aussperrungen, Erwerbsunfähigkeit oder Minderung der Erwerbsmöglichkeit durch Unfall oder Krank-

1) Berlak-Felix, a.a.O., S. 55/56

heit. Veränderungen der allgemeinen Wirtschaftslage werden stets zu einer Änderung im Umfang der Risiken führen.

Die Höhe der Risiken bei der Gewährung von Verbraucher Krediten ist auch abhängig von der Laufzeit der Kredite. Diese Laufzeit bewegt sich durchschnittlich, da die meisten Verbraucher Kredite Teilzahlungskredite sind, zwischen sechs und 24 Monaten; teilweise geht sie noch darüber hinaus. Die Risiken erhöhen sich mit der Kreditdauer, denn die Vorhersehbarkeit der wirtschaftlichen Lage des Kreditnehmers wird selbst bei sorgfältigster Kreditprüfung im Zeitpunkt der Krediteinräumung mit wachsender Kreditlaufzeit immer geringer. Hier liegt vor allem das spezielle Risiko des Teilzahlungskredites begründet.

bb) Finanzierungsrisiko

Schließlich beeinflußt die Art der Finanzierung wesentlich die Gestaltung und das Ausmaß der Risiken.

Führen die Verkäuferfirmen die Absatzfinanzierung in eigener Regie durch, so bestehen hinsichtlich der Kapitalaufbringung zwei Möglichkeiten: die Finanzierung aus eigenem oder aus fremden Kapital.

Verfügt eine Unternehmung über genügend Eigenkapital (wozu auch Rücklagen zu rechnen sind, sofern eine bestimmte Zweckbindung fehlt), so können die Kreditverkäufe zu einer Steigerung der Rentabilität führen. Auch Abschreibungserlöse, die zunächst ja dem Umlaufvermögen zuwachsen, können auf diese Weise bis zu ihrer Wiedereinsetzung im Anlagevermögen werbend zur Kreditgebung eingesetzt werden. Diese Möglichkeit wurde bereits früher erwähnt.

Das Risiko liegt bei der Eigenfinanzierung einmal darin, daß die Schwankungen im Absatz auf Teilzahlung zur wechselnden Inanspruchnahme des Eigenkapitals und damit zu seiner unterschiedlichen Ausnutzung führen. Das bedingt eine laufende Änderung der Eigenkapitalrentabilität und bei ungünstiger Entwicklung des Absatzes eine Überfinanzierung mit den entsprechenden Folgen. ¹⁾

Werden vorzugsweise Abschreibungserlöse in der Absatzfinanzierung zum Einsatz gebracht, so sind diese und damit die Möglichkeit der fristgemäßen Neuanschaffungen mit dem Kreditrisiko belastet. Im Zeitpunkt ihrer Abberufung zu Anschaffungszwecken muß dann die Kredit-

1) Siehe Beckmann, L., a.a.O., S. 29 ff.

gewährung eingestellt oder auf andere Finanzquellen umgestellt werden.

Soweit die Gewährung von Verbraucherkrediten durch die Verkäufer selbst aus fremden Mitteln vorgenommen wird, kommen für die passive Finanzierung vor allem Bankkredite in Betracht. Hierbei liegt die Gefahr vor allem in der mangelnden Übereinstimmung der Fristigkeiten begründet. Werden mittel- oder langfristige Verbraucherkredite aus kurzfristigen Bankkrediten gewährt, so gerät das Unternehmen bei Kündigung oder Nichtverlängerung der kurzfristigen Bankkredite in Liquiditätsschwierigkeiten, weil ja die Außenstände im Teilzahlungsgeschäft vertragsmäßig auf längere Zeit festgelegt sind und nicht gekündigt, d.h. früher zurückgerufen werden können. Dadurch kann eine erhebliche Verminderung der Betriebsbereitschaft hervorgerufen werden, wenn es nicht möglich ist, andere Kreditquellen zum Fließen zu bringen. Dabei wäre es noch als günstiger Fall anzusehen, wenn durch langsamere Lagerauffüllung oder Verschiebung vorgesehener Anlagekäufe die Einstellung der Zahlungen verhindert werden kann. Empfindliche Störungen im Betriebsablauf wären aber auch dann unausbleiblich.

Besonders gefährbringend wirkt sich bei der Verwendung von befristetem Fremdkapital die Verzögerung der Rückzahlungen aus gewährten Verbraucherkrediten aus. Sie führt in der Regel dazu, daß der Betrieb seinen eigenen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann. Deshalb ist eine gewisse Eigenkapitalbasis für die Überbrückung solcher Finanzierungslücken unumgänglich.

Für die Spezialinstitute der Verbraucherkredite, die Teilzahlungsbanken, liegen die Risiken ähnlich.

Die Teilzahlungsbanken sind nicht in der Lage, Kredite aus den Einlagen ihrer Kunden zu gewähren, da sie über solche im Gegensatz zu den Geschäftsbanken und Sparkassen nicht verfügen. Die Kreditnehmer zahlen die in Anspruch genommenen Kredite langfristig und in Teilbeträgen zurück, während die Teilzahlungsbank den angeschlossenen Vertragsfirmen die kreditierten Beträge kurzfristig und in einem Betrag ersetzen muß. Dadurch sind die Spezialinstitute gezwungen, sich zu refinanzieren. Dies geschieht bei den Geschäftsbanken und Sparkassen, in kleinerem Umfang auch bei Versicherungen.

Hinsichtlich der aktiven Finanzierung bestehen für die Teilzahlungsbanken die gleichen Risiken wie bei den Verkäuferfirmen, welche die Teilzahlungsgeschäfte in eigener Regie betreiben. Hinsichtlich der passiven Finanzierung muß auf die Übereinstimmung der Fristigkeiten aktiver und passiver Kredite geachtet werden.

Eine 1929 von Walb¹⁾ durchgeführte Untersuchung über die Fristigkeiten der von den deutschen Teilzahlungsbanken in Anspruch genommenen Kredite ergab, daß 40,9 % bis sieben Tage, 50,5 % bis drei Monate Laufzeit aufwiesen. Damit waren über 90% der aufgenommenen Gelder kurzfristiger Art.

Reuschel beschreibt die Folgen einer Finanzierung aus vorwiegend kurzfristigen Mitteln für die deutschen Teilzahlungsinstitute in den Jahren 1930 - 1933, als die Zurückrufung der Kredite zum Zusammenbruch großer Unternehmungen dieser Art führte.²⁾

Auf der anderen Seite sind die Umsätze der Kreditinstitute in der Regel Schwankungen unterworfen, die eine langfristige Finanzierung aus überwiegend fremden Mitteln unrentabel machen müßten. Schrumpft nämlich das Volumen der aktiven Kredite, so ist es bei langfristiger passiver Finanzierung nicht möglich, die in Anspruch genommenen Kreditsummen kurzfristig anzugleichen. Das bedeutet einen Zinsverlust in Höhe der zu zahlenden Fremdkapitalzinsen, weil diesen im Augenblick keine entsprechenden Einnahmen aus dem Aktivgeschäft gegenüberstehen. Man geht deshalb davon aus, daß die Mindestumsätze der Teilzahlungsbanken (auf Grund statistischer Erfahrungszahlen berechnet) aus eigenem Kapital oder langfristigem Fremdkapital, die Spitzen dagegen aus kurz- oder mittelfristigem Fremdkapital abgedeckt werden sollen.

Für das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital besitzt auch hier die allgemeine Regel Gültigkeit, wonach mindestens das Anlagevermögen durch das Eigenkapital gedeckt sein soll. Dazu werden jedoch gewisse Rücklagen zum Auffangen evtl. Verluste treten müssen (s. Risikopolitik).

1) Walb: Aufsatz "Neuzeitliche Entwicklung der deutschen Kreditwirtschaft" in "Die Deutsche Bankwirtschaft" 1930, Bd. II, S.477

2) Reuschel, H., a.a.O., S. 101

cc) Ausfall- und Verschleppungsrisiko

Beim organisierten Verbrauchercredit werden die Kreditrisiken beeinflusst von der gewählten Kreditart.

Können beim Anweisungskredit für die bestehenden Buchforderungen im wesentlichen nur die zukünftigen Einkünfte des Kreditnehmers für die Rückführung des Kredites haften, so besteht bei der sogenannten Händler- oder Einzelfinanzierung neben der Haftung des Kreditnehmers noch die Haftung des Kreditgebers für das Kreditinstitut, für Händler und Kreditinstitute zusätzlich die Sicherung der übereigneten oder unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren. Beim sogenannten C-Geschäft tritt dazu die wechselrechtliche Haftung des Kreditnehmers als Bezogenem, für die Bank die des Verkäufers als Aussteller und Giranten.

Zahlenmäßig kann man sowohl das Ausfall- wie das Verschleppungsrisiko auf Grund von langjährigen Erfahrungen in etwa feststellen. So beträgt das Ausfallrisiko in Zeiten eines normalen Wirtschaftsablaufes nach den übereinstimmenden Ansichten von Autoren und Praktikern um ein Prozent des Umsatzes. Kaminsky¹⁾ schreibt, daß in Zeiten guter Konjunktur dieser Prozentsatz, zum Teil sogar erheblich, unterschritten werde.

Das Verschleppungsrisiko wird von Koch²⁾ mit etwa 10% der Außenstände angesetzt. Auch Reuschel³⁾ stellt fest, daß bei der Einlösung von Ratenwechseln in bis zu zehn Prozent der Fälle Störungen auftreten. Die Finanzierung muß hinsichtlich der Laufzeit des Fremdkapitals und vor allem bei der Bemessung des Verhältnisses zwischen Eigen- und Fremdkapital diese Tatsachen in Rechnung stellen.

Dabei darf nicht übersehen werden, daß in wirtschaftlichen Krisenzeiten diese hier genannten Risiken ganz andere Werte annehmen können. Die obenangeführten Erfahrungssätze bedürfen dann einer Anpassung an die veränderten Verhältnisse.

1) Kaminsky, W.: "Die Kundenkreditfinanzierung", Leipzig 1937, S. 67

2) Koch, W., a.a.O., S. 117

3) Reuschel, H., a.a.O., S. 55

b) Risikopolitik

Unter Risikopolitik sollen hier alle Maßnahmen verstanden werden, die darauf abzielen, vorbeugend die Höhe der Risiken zu vermindern oder nachträglich die Auswirkungen von Risiken abzuschwächen.

aa) Einschränkung

Wird durch bewußte Maßnahmen die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Risikofalles eingeschränkt, so spricht man von Risikoeinschränkung. An erster Stelle ist für die Einschränkung von Risiken die fachgerechte und sorgfältige Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden zu nennen. Davon hängt in großem Umfange die Bonität der Außenstände ab. Ein "Verkauf um jeden Preis" ohne Ansehung der Verhältnisse des Kreditnehmers ließe die Verlustgefahr der Forderungen unerträglich steigen. Es muß beim Absatz auf Verbraucherkredit wie auch bei allen sonstigen Kreditgeschäften das Prinzip sein, lieber auf die Tätigkeit eines Geschäftes zu verzichten als den Verlust der ganzen oder eines Teiles der Kreditsumme zu riskieren.

Zur Einschränkung des Kreditrisikos kann auch die Stellung von Bürgen beitragen. Vertraglich wird man gegebenenfalls die selbstschuldnerische Bürgschaft vereinbaren.

bb) Streuung

Eine Risikostreuung ist dadurch zu erzielen, daß die gewährten Kredite sowohl räumlich wie personell aufgeteilt werden.

Eine regionale Streuung wirkt solchen Gefahrenmomenten entgegen, die in der Regel örtlich begrenzt auftreten, wie Streiks, Kurzarbeit, Aussperrungen, Katastrophen.

Größere Bedeutung kommt jedoch der personellen Streuung zu. Darunter ist die Verteilung der Kredite auf verschiedene Einkommensgruppen der Bevölkerung zu verstehen. Die Stetigkeit des Einkommens und die Länge der Kündigungsfrist bzw. die Unkündbarkeit der Dienstverhältnisse sind bei Beamten, Angestellten, Arbeitern, Freischaffenden und Beziehern von Versorgungsleistungen unterschiedlich, und die Kreditgewährung sollte hinsichtlich der Anteile dieser Gruppen darauf Rücksicht nehmen. Darüber hinaus ist eine weitergehende Aufgliederung der einzelnen Gruppen, z.B. die der Arbeiter von Privathetrieben, nach Wirtschaftszweigen möglich.

Auch die Einbeziehung möglichst vieler Verkaufsobjekte und der Anschluß von Vertragsfirmen verschiedener Branchen dienen der Risikostreuung.

cc) Abdeckung

Die Risikoabdeckung hat eine Milderung der Risikoauswirkungen zum Ziele.

Dazu gehören in erster Linie Maßnahmen, die für den betreffenden Betrieb die Folgen eingetretener Risikofälle nicht in der Weise und in einem Umfang wirksam werden lassen, daß die Betriebsbereitschaft oder gar der Bestand der Betriebswirtschaft ernstlich gefährdet sind.

Im Teilzahlungskreditgeschäft spielen hierfür eine Reihe von Vertragsklauseln eine Rolle, deren klare und rechtlich einwandfreie Fassung zu beachten ist. Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung sind hier zu nennen, ferner Klauseln über Fälligkeit und das Rücktrittsrecht des Verkäufers in dem durch das heute noch gültige Reichsgesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte vom 16. Mai 1894 ¹⁾ vorgezeichneten Rahmen.

Eine weitere Form der Risikoabdeckung liegt in der Überwälzung der Risikowirkungen auf andere Betriebswirtschaften und Personen. Diese finden statt, wenn für die Rückzahlung des Kredites die Verkäuferfirma gegenüber einer Teilzahlungsbank vertraglich oder zusätzlich wechselrechtlich haftet. Das Risiko bezieht sich allerdings dann auf die Zahlungsfähigkeit der Verkäuferfirma, die zumal in Krisenzeiten keine Gewähr für die Rückgriffsmöglichkeit bieten mag.

dd) Überwälzung

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, das Risiko von Ausfällen durch den Abschluß von Versicherungen weitgehend zu überwälzen.

1) Hinsichtlich des Rücktrittsrechtes und der eventuell zu ersetzenden Aufwendungen und Wertminderungen siehe §§ 1, 2 und 3 des Gesetzes.

Die Vereinbarung, daß "die Nichterfüllung der dem Käufer obliegenden Verpflichtungen die Fälligkeit der Restschuld zur Folge haben solle", kann rechtsverbindlich nur dann getroffen werden, wenn der Käufer mit mindestens zwei aufeinanderfolgenden Teilzahlungen im Verszug ist. Dabei muß die Summe der fälligen Leistungen mindestens den zehnten Teil des Kaufpreises ausmachen (§ 4 Abs. II d. Gesetzes).

Voraussetzung dafür ist, daß die Risiken in ihrer Höhe meßbar und in Zahlen ausdrückbar sind. Diese Voraussetzung ist durch die bekannte Höhe der Außenstände aus Verbraucherkrediten und durch das Vorhandensein von Erfahrungssätzen gegeben. Die Bilanz wird dabei zum Risikoausweis, vor allem, wenn die Außenstände hinsichtlich ihrer Qualität aufgegliedert sind.

Verkäuferfirmen, die den Absatz auf Verbraucherkredit in eigener Regie betreiben, können durch Kreditversicherungen speziell für Teilzahlungsgeschäfte¹⁾ hinsichtlich der Risiken wesentlich entlastet werden.

Es werden somit die nach ihrer Höhe und dem Zeitpunkt ihres Eintritts weitgehend unbekannten Aufwendungen für Risikofälle in solche Aufwendungen umgewandelt, die in bekannter Höhe und zu vorher bekannten Zeiten auftreten, nämlich die Versicherungsprämien.

Spezialinstitute der Teilzahlungswirtschaft schließen in der Regel allgemeine Delkrederversicherungen zur Abdeckung des Ausfallrisikos.

Neben der Versicherung bei dritten Betriebswirtschaften - man kann sie als Fremdversicherung bezeichnen - spielt auch noch die sogenannte Eigenversicherung in Form der Rücklagen eine Rolle. Ein vielfach mit der Bildung von Rücklagen verfolgter Zweck ist nämlich, die Auswirkungen von Risiken abzuschwächen.²⁾ Die Rücklagen werden in diesem Falle gespeist durch jene Rückflüsse von Kosten, die in der Kalkulation als Risikoprämien auftreten, in den Preis, hier die Kreditkosten, eingehen und vom Markt als Erlösbestandteil zurückvergütet werden. Die Aufgabe der Rücklagen besteht hier in der Auffangung von eintretenden Verlusten. Darüber hinaus bilden die Rücklagen als Form des Eigenkapitals ein wichtiges Instrument zur Neutralisierung des Verschleppungsrisikos der Außenstände (s.S. 91), das sich bei übermäßiger, zumal kurzfristiger Fremdfinanzierung besonders gefährbringend auswirken kann.

Aus den vorstehenden Erörterungen ergibt sich, daß Verlauf und Gestaltung der Risiken das Kernproblem im Teilzahlungsgeschäft darstellen, dem größte Aufmerksamkeit zugewendet werden muß, soll sich ein Erfolg einstellen.

1) Siehe Fischer, W., a.a.O., S. 43

2) Siehe Rößle, K., a.a.O., S. 128

VI. Volkswirtschaftliche Gesichtspunkte

1. Nachfrage

a) Allgemeines

Es sei vorausgeschickt, daß eine grundlegende Auseinandersetzung mit der gesamten volkswirtschaftlichen Problematik des Verbraucher kredites, die ihre Wurzeln in der allgemeinen Kredittheorie hat und deshalb tief in diese eindringen muß, im Rahmen dieser der Fremdenverkehrsförderung gewidmeten Arbeit nicht möglich ist. Die folgenden Ausführungen müssen sich im wesentlichen darauf beschränken, in groben Umrissen die hief vorhandenen Probleme und die dazu existierenden Ansichten zu skizzieren.

Der Verbraucher kredit auf organisierter Grundlage erfuhr in den zwanziger Jahren, vor allem in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, eine außerordentliche Verbreitung. Der Größenordnung nach und in seinen Auswirkungen entwickelte er sich bald zu einem Wirtschaftsfaktor ersten Ranges und zwang deshalb auch zur Betrachtung als volkswirtschaftliches Phänomen.

Vor dem ersten Weltkrieg war die Diskussion um den Konsumenten kredit in erster Linie mit einzelwirtschaftlichen und moralischen Argumenten geführt worden. Der Umfang des organisierten Verbraucher kredites war insgesamt noch völlig unbedeutend. Die damals vorherrschende Form des Verbraucher kredites war der Borgkauf, dessen tatsächliches Volumen weithin unbekannt war. Die vorhandenen Unterlagen darüber basieren vielfach auf Schätzungen, doch geht aus ihnen mit hinreichender Deutlichkeit hervor, daß auch vor dem allgemeinen Aufkommen des geregelten Verbraucher kredites der Einzelhandel in weitem Umfange gezwungen war, auf Kredit in Form des Aufschreibens zu verkaufen. Hirsch¹⁾ schreibt z.B., daß nach Enquête-Berichten in bestimmten Zweigen des Handels um 1900 in vielen Fällen bis

1) Hirsch, J.B.: "Der moderne Handel, seine Organisationen und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik", Tübingen 1925

drei Viertel, teilweise sogar bis neun Zehntel der Verkäufe Kreditgeschäfte waren. Es ist bekannt, daß oft auch ohne äussere Notwendigkeit die Einkäufe von Gütern des täglichen Bedarfes nicht bar bezahlt wurden. Vor allem im gutsituierten Bürgertum war die Bezahlung gegen Monatsrechnung verbreitet.

Ernsthaft debattiert wurden die Probleme der Verbraucherfinanzierung aber erst, als der Umfang der sogenannten Kundenkredite ein gewisses Ausmaß erreicht hatte und als vor allem der Einbau des organisierten Konsumentenkredites in das moderne Bank- und Kreditwesen erfolgt war.

Im Laufe der Entwicklung ist der Konsumentenkredit zur Grundlage ganzer Industrien geworden. Wie man auch über den Wert der Verbraucherfinanzierung mit Hilfe von Krediten denken mag - fest steht, daß heute eine entscheidende Einschränkung oder eine völlige Abschaffung des Verbraucherkredites erhebliche Störungen im Absatzrhythmus ganzer Wirtschaftszweige mit sich bringen würde. Der Verbraucherkredit hat sich in nahezu allen modernen Staaten mit freier Marktwirtschaft zu einer Säule des wirtschaftlichen Systems entwickelt.

b) Zeitliche Verlagerung

Eine der volkswirtschaftlichen Auswirkungen des Verbraucherkredites liegt unbestritten in der zeitlichen Verschiebung des mit Kaufkraft ausgestatteten, marktwirksamen Bedarfes. Die Zeitspanne des Ansparens wird durch den Kundenkredit teilweise erheblich verkürzt, teilweise kommt sie überhaupt in Fortfall. Die Anschaffung steht nicht am Ende, sondern am Anfang der Konsumverzichte. Dadurch wird es möglich, den Zeitpunkt der Inbesitznahme und Nutzung vorzuverlegen. Gäbe es die Einrichtung des Verbraucherkredites nicht und müßten alle Beträge durch vorheriges Sparen aufgebracht werden, bis der Barkauf möglich wäre, so entspräche dies bei den heute üblichen Abzahlungsfristen einer Verschiebung des Nachfragezeitpunktes um 5 - 24 Monate und mehr bei allen auf Teilzahlung bezogenen Gütern und Leistungen.

Diese zeitliche Vorverlegung der Nachfrage kann volkswirtschaftlich sehr bedeutsam und erwünscht sein. Geht nämlich durch außergewöhnliche wirtschaftliche Ereignisse ein erheblicher Teil der Kaufkraft in einer Volkswirtschaft verloren, wie dies in Deutschland zweimal innerhalb der jüngeren Wirtschaftsgeschichte der Fall war, so werden von dem Nachfrageausfall vor allem solche Unternehmungen und Wirtschaftszweige betroffen, die hochwertige und teure Güter herstellen, zu deren Erlangung gesparte Beträge notwendig sind. Da die betreffenden Betriebswirtschaften nicht in der Lage sind, den Absatz ihrer Produkte aufzuschieben oder ihre Produktion auf die Herstellung von Gütern des täglichen Bedarfes umzustellen, ermöglicht der Verbrauchercredit in diesen Fällen oft erst die Aufrechterhaltung der Nachfrage und damit der Existenz dieser Betriebe.

Schon in den meisten Veröffentlichungen der zwanziger Jahre wurde die volkswirtschaftliche Hauptaufgabe des Verbrauchercreditcs darin gesehen, von der Verbrauchsseite her Hilfestellung bei der Überwindung wirtschaftlicher Disproportionalitäten zu leisten.

Le Coutre, der die Verbraucherfinanzierung 1926 als grundsätzlich nicht erwünscht ansah, schreibt z.B.: "Sie (die Konsumfinanzierung, Anm. d. Verfass.) rechtfertigt sich nur im Hinblick auf die gegenwärtigen teilweisen Leerläufe der Betriebe, d.h. als Maßnahme zur Überbrückung zwischen den laufenden Produktions- und Absatzbedürfnissen und der erst später verfügbaren Kaufkraft".¹⁾ Die Kaufkraftübertragung in der zweckgebundenen Form des Verbrauchercreditcs solle eine Vorverlegung des Nachfragezeitpunktes bewirken und auf diese Weise den Betriebswirtschaften zugute kommen.

Direkt als volkswirtschaftspolitische "Aufbaumaßnahme" sieht Birnbaum den Konsumentencredit aus der Situation jener Zeit. Er bezweifelt zunächst die damals immerhin noch weit verbreitete Ansicht, daß in Zeiten der "Konsumschwäche" der Verbrauch

1) Le Coutre, W., a.a.O., S. 60 (Vgl. auch S. 84)

vorwiegend mit Maßnahmen auf dem Gebiet der Erzeugung und der Technik angekurbelt werden könne, wo doch der Absatz das letzte Glied aller Wirtschaft sei. Das entscheidende Moment bei der Konsumfinanzierung bestehe darin, daß mit ihr zum ersten Male eine finanzielle Aufbaumaßnahme von der Seite des Verbrauches her ergriffen worden sei.¹⁾

Die wirtschaftspolitische Bedeutung des Verbraucher kredites für die Ausnützung brachliegender Produktionskapazitäten heben auch Halbig (a.a.O.) und Koch hervor. Koch weist vor allem auf den Anreiz zur höheren Produktion hin, der von der Mehrnachfrage infolge der Kundenkreditkäufe ausgehe und der schließlich zur Aufwandsdegression und damit zur Möglichkeit von Preissenkungen führe.²⁾ Tritt diese Wirkung ein, so verbessert sich dadurch die Versorgung der Verbraucherschaft mit Gütern, da diese nun billiger und von einem größeren Kreis der Käufer erworben werden können; auch dürften günstige Auswirkungen auf den Export damit verbunden sein.

Fest steht, daß in einer Wirtschaft, die sich im Stadium der Unterbeschäftigung befindet, jegliche Belebung des Absatzes an Ge- und Verbrauchsgütern erwünscht ist. Die zunächst von der Konsumgütererzeugung ausgehende und auf die Investitionsgüterindustrie und die anderen Wirtschaftsbereiche übergreifende Stimulationswirkung kann durch den Verbraucher kredit mit ausgelöst, in jedem Fall aber verstärkt und beschleunigt werden. Voraussetzung ist allerdings, daß nicht ein weitverbreiteter wirtschaftlicher Pessimismus die Inanspruchnahme von Verbraucher krediten verhindert. Unter den obengenannten Voraussetzungen erfüllt der Verbraucher kredit durch zeitliche Vorverlagerung der Nachfrage eine volkswirtschaftliche Aufgabe.

c) Sachliche Verlagerung

Neben der zeitlichen Verschiebung bewirkt der Konsumentenkredit auch eine sachliche Verlagerung der Nachfrage.

1) Birnbaum, B., a.a.O., S. 7, 1926

2) Koch, W., a.a.O., S. 62

Verbraucher, welche bestimmte Güter nur durch Inanspruchnahme von Kredit erwerben können, sind in der Regel gezwungen, gewisse Einschränkungen auf anderen Gebieten des Verbrauchs vorzunehmen, um den Kredit zurückzahlen zu können. Dies heißt mit anderen Worten, daß meist der Entschluß zur Inanspruchnahme von Verbraucherkredit gleichbedeutend ist mit dem Entschluß zu nachfolgenden Konsumverzicht auf bestimmten anderen Sektoren des Verbrauches.

Da nun mit Hilfe des Verbraucherkredites überwiegend hochwertige und langlebige Güter, oftmals solche des sogenannten "gehobenen Bedarfes", angeschafft werden, profitieren von den genannten Krediten hauptsächlich die Hersteller und Verkäufer dieser Güter. Es kann nicht ohne weiteres behauptet werden, daß sich die nachfolgende Konsumeinschränkung nur bei Genuß- und Luxuswaren bemerkbar macht. Doch ist anzunehmen, daß hauptsächlich Genußmittel wie Spirituosen, Tabakwaren und Süßigkeiten, wahrscheinlich auch die Ausgaben für Vergnügungen wie Kino und Theater, davon betroffen werden. Eine wesentliche Einschränkung der Ausgaben für lebensnotwendige Güter und Leistungen verbietet sich ja von selbst.

Es steht außer Zweifel, daß der Absatz vieler hochwertiger und langlebiger Konsumgüter, der z.B. bei Kraftfahrzeugen und Rundfunkgeräten zu über 70% auf Teilzahlung erfolgt,¹⁾ in dem heutigen Umfang nur durch den Verbraucherkredit möglich ist. Der Grund dafür liegt in der schon an anderer Stelle genannten Tatsache, daß mangelnde Selbstbeherrschung und fehlende Sparenergie vielfach die zum Barkauf derselben Güter benötigten Geldbeträge gar nicht zusammenkommen ließen. Der freiwillig auferlegte Sparzwang wird beim Verbraucherkredit durch den vertraglich verankerten Zwang zum Konsumverzicht ersetzt.

Volkswirtschaftlich ergibt sich daraus, daß der Konsumentenkredit eine Verlagerung der Nachfrage von entbehrlichen Gütern und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs auf hochwertige und meist langlebige Gebrauchsgüter zur Folge hat. Ob, in welchem Umfang und unter welchen gesamtwirtschaftlichen Bedin-

1) Art. "Ratenkäufe in der Hochkonjunktur" im Wirtschaftsteil der "Süddeutschen Zeitung" Nr. 116 vom 17.5.1956.

gungen eine solche Verlagerung erwünscht ist, soll hier nicht weiter untersucht werden.

2. Sparen und Kredit

a) Allgemeines

Sparen bedeutet Verzicht auf an sich in der Gegenwart möglichen Konsum, also gewissermaßen "Konsumvertagung"¹⁾ oder einfach den "Nichtverbrauch von Einkommensteilen".²⁾

Unter Zwecksparen versteht man den zeitweiligen Verzicht auf den Verbrauch von Einkommensteilen zum Zwecke einer bestimmten Ausgabe in der Zukunft.

Seit dem Aufkommen des organisierten Verbraucherkredites stehen den Konsumenten somit zwei Wege offen, um zu einer großen Anzahl von Gütern zu gelangen, deren Finanzbedarf eine Deckung aus dem laufenden Einkommen unmöglich macht: er kann vorher sparen oder Kredit in Anspruch nehmen.

Volkswirtschaftlich führen diese beiden Möglichkeiten zu unterschiedlichen Auswirkungen.

Beim Ansparen des Verbrauchers auf bestimmte zukünftige Ausgaben fließen den Banken und Sparkassen Geldbeträge zu. Auf der anderen Seite gelangen über das Bank- und Sparkassensystem Geldbeträge in die Kanäle der Wirtschaft. Nach der traditionellen Auffassung von Sparen und Kredit sind es die gesparten Beträge, die über das nur vermittelnde Banksystem den Kreditnehmern als Kredite gegeben werden. Es wird noch zu zeigen sein, daß die gesparten Beträge und die gegebenen Kredite keineswegs identisch sind und daß sie miteinander, zumindest technisch, nichts zu tun haben, ferner, daß sich die Rolle der Banken in einer Volkswirtschaft mit modernem Kreditsystem nicht in der einer reinen Geldvermittlung erschöpft.³⁾

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß ein erheblicher, wenn auch nicht feststellbarer Teil der Depositen auf den Konten

1) Carell, E., a.a.O., S. 50

2) Preiser, E.: "Bildung und Verteilung des Volkseinkommens", Göttingen 1957, S. 17

3) Preiser, E., a.a.O., S. 58: "Jede Krediterteilung an einen Unternehmer ist ein Akt der Geldschöpfung, jedes Sparen ein Akt der Geldstilllegung"

bei Banken und Sparkassen Zwecksparebeträge im obengenannten Sinne sind, die von Verbrauchern für die Anschaffung hochwertiger und meist langlebiger Konsumgüter dort bereitgehalten werden.

Beim Verbrauchercredit liegt dagegen der umgekehrte Tatbestand vor. Weil, wie schon erwähnt, der Kaufakt hier am Anfang des Konsumverzichtes steht und nicht am Ende wie beim Zwecksparen, werden zur Überbrückung der Zeitspanne zwischen Leistung und Gegenleistung, also zwischen Anschaffung und endgültiger Bezahlung des Kaufpreises, Gelder von anderer Seite beansprucht.

Jede Kreditierung erhöht die Kapitalbindungsdauer und damit den Kapitalbedarf einer Unternehmung. Sofern die Verkäufer aus eigenen Mitteln die im Teilzahlungsgeschäft üblichen langen Kreditfristen einräumen, müssen sie ihre Kapitalbasis erweitern. Ob diese Erweiterung mit eigenem oder fremdem Kapital erfolgt, ist hier zunächst ohne Bedeutung; es werden in jedem Falle Gelder absorbiert.

Die andere Möglichkeit ist die der Zusammenarbeit mit Spezialinstituten der Verbraucherfinanzierung, welche Kredite zur Verfügung stellen. Da die Teilzahlungsbanken, wie erinnerlich, ihrer Aufgabe und Struktur nach im Gegensatz zu den anderen Banken über Depositen nicht verfügen, sind sie gezwungen, zu ihrer passiven Finanzierung Kredite bei den Geschäftsbanken aufzunehmen, was ja auch in großem Umfang geschieht. Auch dadurch werden Gelder gebunden.

Durch das Ansparen werden also Geldbeträge stillgelegt, durch den Kreditkauf solche benötigt.

b) Traditionelle Auffassung

Da nun nach der bereits erwähnten althergebrachten Auffassung die Kredite, die für die Finanzierung von Anschaffungen des letzten Verbrauchers gebraucht werden, für die Investitionsfinanzierung ausfallen und zusätzlich die Zwecksparebeträge bei Kreditkäufen weitgehend wegfallen, wurde gegen den Verbrauchercredit ins Feld geführt, er verknappe die Kapitalversorgung in der Volkswirtschaft. Dadurch könnten an sich durch-

föhrbare und wönschenswerte Investitionen nicht verwirklicht werden, und aus diesem Grunde sei der Konsumentenkredit volkswirtschaftlich schädlich. Es komme möglicherweise zu einem Wettlauf um die knappen Kredite zwischen den Investitoren und den Nachfragern nach Kapitalien für die Konsumfinanzierung, und dadurch werde der Zins in einer für die Investitionen unerwünschten Weise gesteigert.

Diese eben wiedergegebenen Ansichten basieren im wesentlichen auf einer heute weitgehend als überholt geltenden Anschauung vom Kredit, wonach das Volumen der gewährten Kredite dem Volumen der Spareinlagen entsprechen müsse und der Zins sich automatisch nach Angebot und Nachfrage an Ersparnissen richte.¹⁾

c) Neuere Auffassung

Nach den neueren kredittheoretischen Erkenntnissen sind die Banken jedoch bei der Kreditgewährung keineswegs an den Umfang der Depositen gebunden. Sie sind vielmehr in der Lage, selbst Kredite zu schöpfen, die nicht durch entsprechende passive Kredite gedeckt sind. Solche Kredite, "die auf keinerlei sparkapitalmäßiger Grundlage beruhen",²⁾ nennt man gewohnheitsmäßig zusätzliche Kredite. Durch die Verflechtung des Bankensystems und auf Grund der Tatsache, daß die Banken nach Erfahrungssätzen immer nur einen Bruchteil der eingezahlten Gelder als Barreserve halten müssen, kann schließlich ein Vielfaches des ursprünglich in Form von Depositen eingezahlten Betrages als "Kreditgeld"³⁾ in Umlauf gelangen. Es ist den Geschäftsbanken, die ja selbst kein Recht auf Ausgabe von Banknoten haben, auf diese Weise möglich, "durch Gewährung von Krediten, die nicht auf Depositen oder Eigenkapital beruhen, eine Vermehrung des Geldumlaufs herbeizuföhren".⁴⁾ Gestrich schreibt hierzu: "Die grundlegende Erkenntnis der modernen

1) Zur traditionellen Auffassung von Kredit und Sparen siehe Gestrich, H.: "Kredit und Sparen", Jena 1944, S. 1-3

2) Lütge, F.: "Einföhrung in die Lehre vom Gelde", München 1948, S.74

3) Lütge, F., a.a.O., S.74

4) Lütge, F., a.a.O., S. 183

Kredittheorie besteht darin, daß in der modernen Geld- und Kreditwirtschaft Bankkredite nicht mit von dritter Seite zur Verfügung gestelltem Geld, sondern durch Schaffung von Bankguthaben, die zu Zahlungen benutzt werden können (Giralgeld), entstehen".¹⁾

Damit dürfte die vorher genannte Ansicht, daß der Verbraucher-kredit die Investitionen behindere und somit einen volkswirtschaftlich schädlichen Einfluß ausübe, von der kredittechnischen Seite her widerlegt sein. Um die Nachfrage nach Krediten zu befriedigen, werden die Kreditinstitute in begründeten Fällen von der ihnen offenstehenden Möglichkeit der Kreditgeldschöpfung Gebrauch machen. Auf diese Weise kann sowohl der Kreditbedarf für Investitionen als auch der für die Verbraucherfinanzierung gedeckt werden. Ob die Banken von den ihnen gegebenen Möglichkeiten Gebrauch machen, hängt weitgehend von ihrer Einschätzung der wirtschaftlichen Lage ab.²⁾ Sie sind aber dazu grundsätzlich auch bei höchsten Kreditanforderungen in der Lage.³⁾

Die Wertung des Sparens erfolgte und erfolgt im allgemeinen unter moralischen Gesichtspunkten. Sparen wird als eine Tugend betrachtet, und im Gegensatz dazu steht das Verausgaben von erwartetem Einkommen.

Vom einzelnen Wirtschaftssubjekt aus gesehen wird das Sparen zum Zwecke der Eigentumsschaffung und Zukunftsicherung, also zur Erlangung einer gewissen Unabhängigkeit, in einer auf

1) Gestrich, H., a.a.O., S. 4

2) Vgl. Lütge, F., a.a.O., S. 190 "Die Banken geben Kredite nach ihrer Beurteilung der unternehmerischen Planungen und sind damit unabhängig von dem Ausmaß des Sparens"

3) Siehe hierzu Lütge, F., a.a.O., S. 186: "Die Auffassung, daß die Banken an sich (also Banktechnisch) eines Tages auf eine Grenze in ihrer Kreditgewährungsmöglichkeit stoßen ..., ist als unbegründet abzulehnen. Die Kreditschöpfungsmöglichkeiten sind ... so ausgedehnt, daß eine gerade ungeheuerlich große Neuschöpfung notwendig wäre, bis die monetären (aus dem Bankbetrieb heraus erforderlichen) Grenzen erreicht sind, und damit ist praktisch kaum zu rechnen."

Eigentum beruhenden Verkehrswirtschaft immer positiv zu beurteilen sein. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Sparens ist dagegen unter anderen Aspekten zu sehen. Hat man sich endgültig von der traditionellen Auffassung getrennt, wonach eine automatische Angleichung zwischen Sparen und Investition über den Zins erfolgt,¹⁾ so gelangt man auch zu der Einsicht, daß Sparen volkswirtschaftlich nicht immer die gleiche segensreiche Wirkung hat.

Gehf man aus von einer wirtschaftlichen Situation, in der Vollbeschäftigung herrscht, unbeschäftigte Produktionskräfte also kaum zur Verfügung stehen, so kann in der Tat hier eine Ausdehnung in gewissen Bereichen der Wirtschaft nur durch eine Einschränkung in anderen Bereichen stattfinden. Eine Ausweitung der Investition könnte nur durch eine Einsparung der Produktionskräfte in der Konsumgütererzeugung zustande kommen. Diese Umgruppierung wäre möglich, wenn durch Sparen ein Nachfrageausfall bei Konsumgütern und damit eine Freisetzung von Produktionskräften einträte.

Da in der modernen Kreditwirtschaft, worauf gerade Gestrich in seinem genannten Buch immer wieder energisch hinweist, zwischen Sparen und Kreditgewährung bei Kreditinstituten kein technischer Zusammenhang besteht, muß gerade soviel Kredit für die Inanspruchnahme von Produktionskräften seitens der Investoren begehrt und von den Banken gewährt werden, wie durch die Konsumverzichte solche Produktionskräfte freigesetzt werden.²⁾ Nur dann bleibt das Gleichgewicht bei Vollbeschäftigung gewahrt. Gestrich drückt dies folgendermaßen aus: "Der grundlegende Unterschied gegenüber der klassischen Vorstellung besteht darin, daß nicht eine automatische Einstellung auf ein derartiges Gleichgewicht angenommen wird.

1) Vgl. hierzu Preiser, E., a.a.O., S. 32 und 37

2) Völlig verfehlt wäre es, hieraus ableiten zu wollen, daß das Sparen in einer modernen Volkswirtschaft bedeutungslos sei und daß man überhaupt und in jeder Situation darauf verzichten könne oder gar solle. Gestrich weist ausdrücklich darauf hin, "daß die Unabhängigkeit des Kredits vom Sparen nicht gleichbedeutend ist mit einer sachlichen Bedeutungslosigkeit des Sparens für den Kredit". (a.a.O., S. 38)

Dieses Gleichgewicht muß bewußt angesteuert werden dadurch, daß nicht zuviel, aber doch genug Kredit für die Investition gegeben wird, so daß gerade der durch das Sparen verursachte Nachfrageausfall ausgeglichen wird."¹⁾

In einer unterbeschäftigten Wirtschaft, in der möglicherweise aus psychologischen Gründen noch dazu keine Neigung zu Investitionen besteht, werden dagegen durch das Sparen zusätzlich Produktionskräfte vornehmlich in der Konsumgütererzeugung freigesetzt. Selbst für eine einsetzende Neuinvestition bräuchte kein Konsumverzicht an anderer Stelle stattzufinden, weil ja ohnedies genug des Einsatzes harrender Produktionskräfte zur Verfügung stehen, zumindest solange, bis die Vollbeschäftigung annähernd erreicht ist. Es liegt auf der Hand, daß in einer solchen Situation das Sparen eine ganz andere Wirkung haben muß.²⁾ Besteht Unterbeschäftigung, so kann ein Anstieg der Beschäftigung durch Ausweitung des Verbrauches, nicht aber durch weitere Konsumverzicht erreicht werden.³⁾ In der angenommenen Unterbeschäftigung müßte die Kreditschöpfung wesentlich über das Ausmaß des Sparens hinausgehen und dürfte es keinesfalls bloß kompensieren, weil dann ja wieder das Gleichgewicht, allerdings bei Unterbeschäftigung, hergestellt wäre. In diesem Falle würden Verbraucher kredite besonders anregend auf die Konsumgüterindustrie wirken und damit einen allgemeinen Aufstieg wenn nicht einleiten, so doch wesentlich fördern.

Die Anregung zur Kreditausweitung muß von der geldpolitisch leitenden Stelle ausgehen, da verstärktes Sparen eben nicht die Wirkung hat, daß automatisch über den Zins eine Verstärkung der Kreditnachfrage zwecks Investition herbeigeführt wird. Die Wirkungen des Sparens auf die Kreditgewährung der Banken sind nämlich viel komplizierter, als nach der klassischen Auffassung

1) Gestrich, H., a.a.O., S. 20

2) Vgl. Preiser, E. a.a.O., S. 43: "Das Sparen, d.h. der Nichtverbrauch von Teilen eines gegebenen oder zusätzlichen Einkommens, hat lediglich negative Wirkungen auf die Produktion. Es bewirkt die Nichterzeugung von Gütern, die entweder bisher produziert wurden oder deren Produktion jetzt veranlaßt werden könnte. Es bedeutet im ersten Fall Freigabe, im zweiten Fall Nichtbeanspruchung von Produktionsfaktoren."

3) Vgl. Preiser, E., a.a.O., S. 45

angenommen wurde, und vor allem bestehen sie, wie Gestrich auf Grund einer Betrachtung des Gebarens moderner Kreditinstitute nachwies, keineswegs in einer Parallelität.¹⁾

Grundlegend ist zunächst die Erkenntnis, daß nicht die eingezahlten Beträge für die Kreditgewährung der Banken maßgebend sind, sondern daß die Liquidität der Banken das Volumen der zu gewährenden Kredite bestimmt.²⁾

Vom Gesichtspunkt der Banken aus gibt es hinsichtlich der Auswirkungen auf die Liquidität aber keinen einheitlichen Begriff des Sparens schlechthin. Man muß hier, wie Gestrich es zeigt, auf die verschiedenen Formen des Sparens zurückgehen und deren Auswirkungen auf die Liquidität der Banken³⁾ und damit auf das volkswirtschaftliche Kreditvolumen untersuchen.

Gestrich zählt nun hier aus vornehmlich zweckbedingten Gründen⁴⁾ auch die Bargeldhortung zum Sparen und unterscheidet weiterhin das Sparen im Bankguthaben, das Sparen in Wertpapieren und anderen langfristigen Anlagen und das Sparen bei Sparkassen.

Nach sorgfältiger Untersuchung kommt er zu dem Resultat, daß das Sparen ganz verschiedenartige Wirkungen auslöst, je nachdem, in welcher Form es stattfindet. Es kann hier nicht im einzelnen auf Gestrichs sehr aufschlußreiche Beweisführung eingegangen

-
- 1) Die folgenden Ausführungen lehnen sich an Gestrich, a.a.O., 5. Kapitel "Wirkungen des Sparens auf die Kreditgewährung", S. 62 ff, an.
 - 2) Gestrich, H., a.a.O., S. 62: "Die Fähigkeit und Bereitschaft der Banken zur Kreditgewährung hängt von ihrem Status ab, sie steigt und fällt mit ihrer Liquidität."
 - 3) Siehe hierzu Schneider, E.: "Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil, Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung", S. 14: "Ein Liquiditätsproblem existiert für eine Bank immer dann, wenn sie Zahlungen in einem Geld leisten muß, das sie selbst nicht schaffen kann." S. 29: "Die Tatsache, daß die Bank im Zuge ihrer Aktiv- und Passivgeschäfte Zahlungen in Zentralbankgeld leisten muß, also in einem Geld, das sie selbst nicht schaffen kann, läßt die Liquidität der Bank im Sinne der Zahlungsfähigkeit und im Sinne der Fähigkeit, neue Kredite zu gewähren, zu einem Problem werden."
 - 4) Gestrich, H., a.a.O., S. 70

werden. Doch zeigen seine Erörterungen, daß die Bargeldhortung infolge der Liquiditätsminderung bei den Banken eher die Kreditgewährung einzuschränken als auszudehnen in der Lage ist.¹⁾

Besondere Bedeutung kommt jedoch dem Sparen in Form von Bankguthaben zu, wie sie durch Ansammlung von Beträgen für späteren Verbrauch, späteren Erwerb von Wertpapieren und vor allem durch das Stehenlassen von zeitweilig nicht verwendeten Teilen des Umlaufvermögens der Unternehmungen, z.B. Abschreibungsbeiträgen,²⁾ die sich als Erlösbestandteile auf den Zahlungsmittelkonten niederschlagen und dort oft bis zu ihrer zweckentsprechenden Wiederverwendung verbleiben, entstehen.

"Im wesentlichen handelt es sich beim Sparen durch Ansammlung von Bankguthaben um Verwandlung von zirkulierendem in nicht zirkulierendes Giralgeld"³⁾ sagt Gestrich. Nicht zirkulierendes Giralgeld aber vermindert die "immanente Liquidität"⁴⁾ der Banken, wodurch deren Bereitschaft zur Kreditgewährung zurückgeht. Die Banken werden dann eher geneigt sein, Kredite zurückzurufen statt neue auszufolgen. Das Halten von Giralgeldern auf Bankkonten verstärkt sich in aller Regel bei den ersten Anzeichen einer Krise aus einer Vorsichtshaltung von Privatleuten und Unternehmern heraus beträchtlich ("Abwarten-Stimmung!"), wodurch diese Art des Sparens einen erheblichen Umfang annehmen kann im Verhältnis zu den übrigen Arten des Sparens.

1) Gestrich, H., a.a.O., S. 68 und 69

2) Vgl. Rößle, K., a.a.O., S. 121: "Die Abschreibungen dienen grundsätzlich der betrieblichen Selbsterhaltung; daher sind sie die Beträge, um die sich das Anlagevermögen zu Gunsten des Betriebsvermögens umschichtet".

3) Gestrich, H., a.a.O., S. 73

4) Unter immanenter, im Gegensatz zur rechnungsmäßigen Liquidität versteht Gestrich die Umschlagsgeschwindigkeit der Beträge auf den Debitoren- und Kreditorenkonten der Banken. Während die schnelle Abwicklung der Kredite die Gewährung neuer Kredite seitens der Banken anregt, wird das Stehenlassen von Guthaben der Kunden und die schleppende, nicht rechtzeitige Abwicklung gewährter Kredite seitens der Schuldner bzw. auch die nichterfolgende Konsolidierung kurzfristiger Kredite (sog. "Einfrieren" der Kredite) von den Banken als Anzeichen einer möglichen Stagnation und damit als Warnzeichen angesehen.

(Vgl. Gestrich, a.a.O., S. 62 ff und S. 75)

Die wichtigste Erkenntnis ist auch hier, daß das Sparen in einer Wirtschaft mit modernem Kreditsystem einmal nicht einheitlich wirkt, und daß es nicht allgemein durch ein Drücken auf den Zinsfuß die Kreditinanspruchnahme und -gewährung regelt, wie dies von der traditionellen Lehre behauptet wurde. Es zeigt sich vielmehr, daß wichtige und verbreitete Formen des Sparens genau umgekehrt wirken, wie vor allem das eben beschriebene Kontensparen. Selbst wenn man zugesteht, daß die übrigen Sparformen (das Wertpapiersparen und das Sparen auf reinen Sparkonten der Sparkassen) sich zinsenkend auf langfristige Papiere auswirken, ergibt sich insgesamt doch keine automatische Angleichung zwischen Sparmenge und Kreditmenge. Diese Angleichung muß vielmehr mit wirtschaftspolitischen Mitteln gesucht und angestrebt werden.

Bleibt das Kreditvolumen hinter dem Sparvolumen zurück, so besteht die Gefahr der Einleitung einer deflatorischen Bewegung, wenn es nicht gelingt, das Kreditvolumen auszudehnen. Unter diesen Gesichtspunkten muß auch der Verbrauchercredit volkswirtschaftlich gesehen werden.¹⁾

Es sei noch darauf hingewiesen, daß in mehrfacher Hinsicht gewisse Ähnlichkeiten zwischen den sogenannten Konsumentenkrediten und den Produzentenkrediten bestehen, was vor allem Halm herausstellt. Dabei muß vorausgeschickt werden, daß Halm ebenso wie v. Stackelberg (s.S. 56) grundsätzlich den Erzeugungsvorgang nicht schon mit dem Übergang eines Gutes auf den Verbraucher als beendet ansieht, sondern der Meinung ist, es würden immer nur Nutzleistungen produziert. Das Warten auf diese Nutzungen müsse aber in die Produktionsperiode einbezogen werden.²⁾

1) Hier sei nochmals Gestrich zitiert: "Die Bewegungen des Kreditvolumens stehen ... nicht notwendig, und wie die Erfahrung zeigt, meist auch tatsächlich nicht in Übereinstimmung mit dem Sparprozeß. Diese Divergenz ist zwar nicht die alleinige Ursache, so doch der wichtigste mitwirkende Faktor bei Konjunkturbewegungen." (a.a.O., S. 89)

2) Halm, G.N.: "Geld, Außenhandel und Beschäftigung", übersetzt von W. Diehm, München 1951, S. 239:
"Das Problem des Wartens auf die Nutzungen besteht auch im Falle der dauerhaften Konsumgüter. Dabei kann die Zeit, die man auf Ergebnisse einer Umwegproduktion warten muß, weit über den Zeitpunkt hinausgehen, in dem ein Konsumgut, technisch betrachtet, fertiggestellt ist, und sie ist volkswirtschaftlich erst zu Ende, wenn das Gut seine letzte Nutzung, die es leisten kann oder die der Konsument in Anspruch nehmen will, abgegeben hat."

Wenn man aber, so argumentiert Halm, das Warten auf die Nutzungen der Güter in die Produktionsperiode einbezieht, so werde klar, daß die meisten Konsumentenkredite gleichfalls für Zwecke der Finanzierung zeitraubender Prozesse verwendet würde. In diesem Zusammenhang schreibt Halm: "Die Konsumentenkredite sind genau so wichtig wie die Produzentenkredite; man sollte sie nicht ausschließlich in dem negativen Sinn werten, daß sie eine Verringerung des Angebots von Krediten für die Produktionsfinanzierung bedeuten. Es ist oft von geringer Bedeutung, ob diese spätere Stufe in dem Wartenprozeß (das Warten auf die Nutzungen der dauerhaften Konsumgüter) als ein Konsumentenkredit ... oder als ein Produzentenkredit ... finanziert wird."¹⁾

3. Konjunktur

a) Allgemeines

Die unter 1. hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Wirkungen des Verbraucher kredites wiedergegebenen Meinungen gehen von einer konkreten wirtschaftlichen Situation aus. Sie befassen sich deshalb meist auch nur mit einer Phase des Konjunkturzyklus, der Unterbeschäftigung, oder verallgemeinern aus dieser Lage heraus die Wirkung der Konsumentenfinanzierung. Es ist aber wertvoll zu wissen, welche Rolle der Verbraucher kredit in den wirtschaftlichen Wechsellagen spielt, mit anderen Worten, welche volkswirtschaftlichen Auswirkungen sich aus dem Vorhandensein des Verbraucher kredites in Aufschwung und Niedergang der Konjunktur jeweils ergeben. Denn trotz vieler neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse steht der endgültige Beweis dafür, daß der bekannte Konjunkturzyklus durchbrochen ist oder durchbrochen werden kann, noch aus, wenn man auch guten Grund zu der Annahme hat, daß die Extreme früherer Zeiten in den konjunkturellen Schwankungen heute vermieden werden können.

Die Verbreitung des organisierten Verbraucher kredites in Deutschland (etwa ab 1924/25) gab manchen Autoren Anlaß zu einer recht optimistischen Einschätzung seiner volkswirtschaftlichen Auswirkungen. Auf seiten der Befürworter der Verbraucherfinanzierung

1) Halm, G.N., a.a.O., S. 249

war man durchwegs der Ansicht, daß diese Kredite nicht nur im Fall der Unterbeschäftigung nützlich zur Ankurbelung ganzer Wirtschaftszweige seien, sondern auch durch die sich über längere Zeit hinziehenden Teilzahlungen eine stabilisierende Wirkung auf die Konjunkturlage ausübten. Diese Wirkung hielt man auch deshalb für wahrscheinlich, weil die Verbraucher nun nicht mehr wie bisher nur in Zeiten ansteigender Beschäftigung und wachsender Einkommen, also in der konjunkturellen Aufwärtsbewegung, sondern auch in Zeiten des Abstieges die für Verbraucherkredite geeigneten Güter kaufen würden. Birnbaum¹⁾ gibt dieser Auffassung wohl am deutlichsten Ausdruck, wenn er schreibt: "... Die Folge ist eine Ausgleicheung und Verhinderung der bisherigen Konjunkturschwankungen." "Wird für die Verbraucher durch die Konsumfinanzierung die Möglichkeit geschaffen, berechnigte Anschaffungen jederzeit vornehmen zu können und nicht nur in den unregelmäßig verteilten Augenblicken höchster Kaufkraft, so muß das mit Notwendigkeit die Stetigkeit des Absatzes und damit der Produktion fördern."

Auch Berlak - Felix kommen im wesentlichen zu demselben Ergebnis. Sie halten die laufenden Zahlungen von Teilbeträgen an die Betriebe der beteiligten gewerblichen Wirtschaft sowohl für den Saisonausgleich als auch in Zeiten der Depression für günstig.²⁾

Diese optimistischen Auffassungen wurden durch die Erfahrungen in der Wirtschaftskrise 1930/32 nicht bestätigt. Schließlich gelangte man auch in der volkswirtschaftlichen Theorie, vor allem unter dem Einfluss der neueren Erkenntnisse über die Zusammenhänge zwischen Kreditgebung, Sparen und Investieren,³⁾ zu anderen Resultaten hinsichtlich des Verhaltens des Verbraucherkredites im Konjunkturablauf.

Die Gegner der Verbraucherfinanzierung stellten fest, daß durch die Verbraucherkredite die Sparkapitalbildung vermindert und darüber hinaus Kredite für die Finanzierung von Teilzah-

1) Birnbaum, B., a.a.O., S. 16

2) Berlak - Felix, a.a.O., S. 140

3) Vgl. vor allen Dingen die Veröffentlichungen von Keynes, Halm, Lukas, Preiser, Gestrich.

lungskäufen in Anspruch genommen würden. Fußend auf der früheren kredittheoretischen Auffassung, wonach das Ausmaß des Sparens für das Volumen der Kreditgewährung allein maßgebend sei, argumentierten sie, daß sich als Folge der Verbraucherfinanzierung entweder eine Hemmung der wirtschaftlichen Entwicklung ergeben oder bei Kreditschöpfung eine inflationistische Wirkung einstellen müsse.

b) Kreditschöpfung

Beim heutigen Stand der wissenschaftlichen Erkenntnisse kann aber keiner der oben abgeleiteten Folgerungen zugestimmt werden.

Die Voraussetzung, daß eine Beeinträchtigung der Investitionen durch den Verbraucherkredit erfolge, weil die ohnedies schmaler gewordene Sparkapitalbasis eine Befriedigung beider Kreditbegehren nicht zulasse, ist banktechnisch nicht gegeben. Die Banken sind in ihrer Kreditgewährung eben nicht an die Kapitaleinlagen gebunden, worauf ja schon an anderer Stelle hingewiesen wurde. Somit kann von einer Hemmung der konjunkturellen Expansion bei Unterbeschäftigung durch den Verbraucherkredit wohl nicht gesprochen werden.

Die von den Vertretern der älteren Richtung angeführte Alternative, daß nämlich bei Kreditschöpfung die Gefahr einer Inflation bestehe, kann ebenfalls, zumindest in dieser verallgemeinernden Form, nicht unwidersprochen bleiben. Die von den Banken ausgehenden "zusätzlichen Kredite" haben eine völlig verschiedene Wirkung, je nachdem, in welchem Stadium der wirtschaftlichen Entwicklung sie geschöpft werden. Dies wurde von der älteren Richtung verkannt. "Für die ältere Schule ergab sich aus einem solchen Akt (der Kreditschöpfung seitens der Bank; Anm. des Verfass.) lediglich eine Geldvermehrung; man sah durch eine solche Schöpfung das bisherige Gleichgewicht gestört ..."2)

1) Mit den theoretischen Grundlagen der Auswirkung des Verbraucherkredites im Konjunkturablauf befaßt sich die aufschlußreiche Studie von F. Meyer: "Zur volkswirtschaftlichen Problematik der Konsumfinanzierung" a.a.O., Frankfurt/M. 1954, hier S. 12

2) Lütge, F., a.a.O., S. 188

Setzt die Schöpfung von Krediten im Stadium der Unterbeschäftigung ein, dann werden durch die Inanspruchnahme dieser Kredite Güter erzeugt und Einkommen geschaffen.¹⁾ Die wirtschaftsbelebende Wirkung wird sich unter gegebenen Umständen fortsetzen und bis zur Vollbeschäftigung führen. Es ist nicht einzusehen, warum diese Wirkung bis dahin schädlich sein soll, denn es handelt sich ja um eine Ausweitung der bislang stagnierenden Produktion. Voraussetzung ist allerdings, daß die Unternehmer die Absatzchancen ihrer Produkte als groß genug ansehen, um mit Hilfe von Krediten eine Ausweitung der Erzeugung vorzunehmen, denn sonst kommt es ja nicht zu einer Kreditnachfrage und mithin nicht zu einer Schöpfung. Eine Gleichgewichtsstörung der Volkswirtschaft wird solange nicht zu befürchten sein, als die Vollbeschäftigung nicht annähernd erreicht ist. Erst dann kann eine weitere Geldumlaufs- und Kreditausweitung zur Inflation führen. Sowohl Lütge als auch Lukas weisen gegenüber der sogenannten "monetären Konjunkturtheorie"²⁾ auf diesen Unterschied hin. Beide lehnen es ab, eine in der Krise der Unterbeschäftigung einsetzende Kreditschöpfung als "Inflation" oder "inflationisch" zu bezeichnen. Lütge stellt heraus, daß eine Geld- und Kreditvermehrung, gerade wenn sie an dem Tiefpunkt einer Krise einsetze, zunächst den Ausgleich einer deflatorischen Unterversorgung der Wirtschaft mit Geld bewirke, also das Beseitigen einer "Krankheitserscheinung".³⁾ Lukas⁴⁾ spricht hinsichtlich des gleichen Problems im Sinne Adolf Webers von einer "Reflation", wenn durch die Vermehrung des Geldumlaufs und der Kaufkraft der Bevölkerung eine Unterbeschäftigung behoben und die Vollbeschäftigung angesteuert werde; eine solche Ausweitung des Geld- und Kreditumlaufes könne keine Inflation sein. Er schreibt dazu wörtlich: "... Solange aber als unmittelbare Folge des verbesserten gesamtwirtschaftlichen Geldumlaufes und der Nachfragesteigerung auch

-
- 1) "Wenn die Wirtschaft unterbeschäftigt ist, können, ja müssen als Auswirkungen dieser zusätzlichen Kreditschöpfung Wirtschaftsbelebungen auftreten". - Lütge, F., a.a.O., S. 184
 - 2) Zur monetären Konjunkturtheorie siehe vor allem Hayek, F.A.: "Geldtheorie und Konjunkturtheorie", Leipzig und Wien 1929
 - 3) Lütge, F., a.a.O., S. 185
 - 4) Lukas, E.: "Geld und Kredit", Heidelberg 1951

zugehörige Erhöhung von Produktion und Absatz in Erscheinung treten, stellt der ganze Prozeß die **B e h e b u n g** eines bisher bestandenen **M a n g e l s** in der Ausstattung von gesamtwirtschaftlichem Bedarf mit Kaufkraft dar, und nicht die im Wesen einer Inflation gelegene Begründung eines Überflusses an solcher. Erst vom erreichten Stadium der Vollbeschäftigung der Wirtschaft an wird also eine Erhöhung des Geldumlaufes zu einer Inflation zu führen vermögen.¹⁾ Und an anderer Stelle ergänzt Lukas diese Ausführungen bei einer Kritik der monetären Konjunkturtheorie, indem er darauf hinweist, daß es sich solange, als im konjunkturellen Aufschwung mit dem Geldumlauf auch die mengenmäßige Produktion und der Absatz zunehmen, nicht um eine Inflation, sondern um eine "wohlberechtigte Reflation" handle. Erst bei Abschluß des reflatorischen Prozesses, wenn also mit einer weiteren Steigerung des Geldumlaufes keine entsprechende Produktionsausweitung mehr erreicht werden könne, weil die Produktionsmittel bereits voll ausgelastet sind, werde die bisher reflatorische Bewegung in eine inflatorische übergehen.²⁾ So kann man denn der Auffassung der älteren Schule, daß jede Geldvermehrung in Form der Kreditschöpfung unter allen Umständen inflationistisch³⁾ wirken müsse, nicht zustimmen.

Damit muß auch die eingangs erwähnte Theorie über das Verhalten des Verbrauchercredits in der konjunkturellen Entwicklung als ungeeignet für die Erklärung der strittigen Fragen angesehen werden, denn beide Voraussetzungen, die Starrheit und Abhängigkeit des Kreditvolumens von der Sparkapitalbildung und die grundsätzlich gleichgewichtsstörende Wirkung

1) Lukas, E., a.a.O., S. 47

2) Vgl. Lukas, a.a.O., S. 253

3) Als Ergänzung zu den zitierten Ausführungen von Lukas sei noch seine Definition der Inflation hier hervorgehoben: "Eine Inflation liegt ... dann vor, wenn allzusehr ausgehnter Geldumlauf soviel Bedarf mit formaler Kaufkraft ausstatten läßt, daß die Möglichkeiten laufender Erzeugung nicht mehr ausreichen, um diesem Bedarf volle Deckung zu bringen. Hier sucht somit die geldliche Nachfrage ein Mehr an geeigneten Produktionskräften der Gesamtwirtschaft in Anspruch zu nehmen, als solche vorhanden sein." (a.a.O., S. 46/47)

einer Kreditschöpfung, können unter dem Blickpunkt der modernen Theorie nicht als gegeben angesehen werden. Gleichzeitig entfällt aber hiermit auch die Grundlage für jene Vorwürfe gegen den Verbrauchercredit, die sich auf den Hinweis stützen, der Verbrauchercredit verursache eine Hemmung in der wirtschaftlichen Entwicklung und sei deshalb im Grunde wirtschaftsfeindlich.

c) Einfluß der Verbrauchererwartungen

Unter dem Einfluß der bereits genannten neuen Theorie und auf Grund von praktischen Erfahrungen der letzten Jahre, die man vor allem in den U.S.A., dem klassischen Land des Verbrauchercredit, machte, kommt man zwangsläufig zu einer anderen Auffassung von dem Verhalten des Verbrauchercredit im Konjunkturablauf. In der Auswirkung kommt diese neue Theorie gegenüber der beschriebenen zu völlig gegensätzlichen Ergebnissen.

Wie allgemein bekannt ist, richtet sich die unternehmerische Investitionstätigkeit und mithin die Beanspruchung entsprechender Kredite maßgeblich nach den Erwartungen in die zukünftige Gestaltung des Absatzes. Hiervon hängt ja in wesentlichem Umfang die Rentabilität der Kredite und ihre Rückzahlbarkeit ab.

Wie der Unternehmer, so geht aber auch der Konsument, der Verbrauchercredit in Anspruch nimmt, hinsichtlich der Rückzahlbarkeit der von ihm beanspruchten Kredite ein Risiko ein. Dieses Risiko liegt für ihn in der Stetigkeit und der Höhe seines zukünftigen Einkommens begründet, aus dem er den Kredit nebst Kosten tilgen muß. Deshalb spielen bei den verantwortungsbewußten Verbrauchern, die nicht leichtfertig auf Kredit kaufen (und diese dürften immer weitaus in der Überzahl sein), die Erwartungen in die zukünftige Gestaltung ihres Einkommens eine erhebliche Rolle. Diese Erwartung bezieht sich im Einzelfall zunächst wohl auf den eigenen Betrieb bzw. Arbeitsplatz, darüber hinaus auf die Branche und letztlich auf die gesamte Volkswirtschaft.

Für die Masse derjenigen, welche die Inanspruchnahme von Verbraucherkrediten in Erwägung ziehen, wird die Lage auf dem Arbeitsmarkt das Konjunkturbarometer sein. Ist die Beschäftigungslage auf dem gesamten oder auf dem für den einzelnen Arbeitnehmer in Frage kommenden partiellen Arbeitsmarkt günstig, d.h. gibt es hier wenig oder gar keine Arbeitslosigkeit, so besteht darin eine relative Sicherheit für den einzelnen. Selbst wenn der eigene Arbeitsplatz verloren ginge, bestünde die Möglichkeit, sofort oder kurzfristig anderweitig Beschäftigung zu finden, so daß ein einschneidender Verdienstausschlag vermieden werden könnte. Sind diese Voraussetzungen nicht gegeben, dann werden verantwortungsbewußte Arbeitnehmer vorsichtiger in der Beanspruchung von Krediten sein. Das gleiche gilt in entsprechender Weise für die selbständigen Berufe, wenn hier auch die Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen Einnahmen von anderen Faktoren abhängig sind. Doch letztlich reichen die Auswirkungen einer wirtschaftlichen Allgemeinkrise auch bis in die meisten freien Berufe hinein.

Aus all dem ergibt sich, daß die allgemeine Wirtschaftslage schwerlich ohne Einfluß auf den Umfang der Verbraucherkredite sein wird.

Konjunkturpolitisch betrachtet heißt dies aber nichts anderes, als daß die positiven Erwartungen der Verbraucher in die zukünftige Wirtschaftslage, vornehmlich die Lage auf dem Arbeitsmarkt, bei ansteigender Konjunktur und Beschäftigung eine erhöhte Nachfrage nach Verbraucherkrediten auslösen werden. Dazu kommt noch, daß bei steigendem Preisniveau, durch welches eine konjunkturelle Aufwärtsbewegung, zumindest nach erreichter Vollbeschäftigung, in der Regel begleitet wird, oder auch nur bei Befürchtungen höherer Preise die Konsumenten teilweise von der bereits früher besprochenen Möglichkeit Gebrauch machen werden, durch sofortige Teilzahlungskäufe für sich die Gefahr weiterer Preissteigerungen auszuschließen. Auch dies führt zu einer vermehrten Nachfrage nach solchen Gütern, die geeignete Objekte für einen Verbraucherkredit darstellen.

Dieser zusätzlichen expansiven Wirkung des Verbraucher kredites im Konjunkturanstieg entspricht, hervorgerufen durch die negativen Erwartungen vieler Verbraucher hinsichtlich der Beschäftigungslage, eine entgegengesetzte Wirkung in der Phase des Abstieges. Wurden im Aufstieg mehr Konsumentenkredite nachgefragt als zurückbezahlt, so werden jetzt weniger Kredite in Anspruch genommen, während gleichzeitig die Rückzahlungen vorher gewährter Kredite auslaufen. Das Volumen der Verbraucher kredite vermindert sich also, und damit die Nachfrage, die bisher mit Hilfe dieser Kredite entfaltet wurde. Der Expansionswirkung im konjunkturrellen Anstieg steht somit, worauf auch Meyer hinweist, eine Kontraktionswirkung im Abstieg gegenüber. Das Volumen der Verbraucher kredite entwickelt sich demnach im wesentlichen parallel zur Kreditnachfrage zu Investitionszwecken; es entsteht damit eine "der unternehmerischen Investitionsbereitschaft gleichgerichtete zyklische Bewegung".¹⁾

Man könnte dem die bekannte These von Keynes entgegenhalten, wonach bei steigenden Einkommen die Neigung zum Verbrauch relativ immer mehr absinkt, und davon ableiten, daß dann auch immer weniger Verbraucher kredite in Anspruch genommen würden. Die Richtigkeit der Keynes'schen These vom degressiven Verbrauchszuwachs bei steigenden Einkommen ist häufig angezweifelt worden und wohl auch zu Recht. Gerade die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, daß bei steigenden Einkommen immer mehr Bedürfnisse in den Bereich der Verwirklichungsmöglichkeit rücken und auch befriedigt werden. Mit höherem Lebensstandard steigt, wie Reuschel es ausdrückt, das "Komfortbedürfnis".²⁾ Dabei mag es zu einer Strukturänderung der Nachfrage kommen, weil mehr hochwertige und langlebige Güter angeschafft werden, kaum aber zu einem allgemeinen Rückgang des Verbrauchs.

Führt man dagegen an, daß, zumal im Nachkriegsdeutschland, der aufgestaute Nachholbedarf die von Keynes behauptete

1) Meyer, F.-. a.a.O., S. 12/13

2) Reuschel, H., a.a.O., S. 15

Tendenz überdeckt habe, so spricht das Beispiel der USA gegen diese Annahme. Trotz wesentlich höheren Lebensstandards und eines geringeren Nachholbedarfs betrug dort der Anteil der Kreditverkäufe am gesamten Einzelhandelsumsatz im Jahre 1950 35%, während er sich im gleichen Jahre in Westdeutschland, wo doch der Nachholbedarf zwei Jahre nach der Geldneuordnung viel größer war als in den Vereinigten Staaten, auf nur 10% belief.¹⁾

Auf Grund eines Vergleiches, den Meyer zwischen Einzelhandelsumsatz, Kreditverkäufen, Teilzahlungsverkäufen und bankmäßig abgewickelten Teilzahlungsverkäufen in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1951, 1952 und 1953 anstellte, kommt er zu dem Ergebnis, daß die Tendenz, auf Abzahlung zu kaufen, mit sich stabilisierenden Verhältnissen zunimmt.²⁾ Es können immer mehr Bedürfnisse zu kaufkräftigem Bedarf werden, und die bisherige Erfahrung zeigt nicht, daß dies dann ohne Inanspruchnahme von Verbraucherkrediten geschieht.

Wenn eine wesentliche Verringerung des Volumens an Verbraucherkrediten mit steigender Beschäftigung und bei steigenden Einkommen aber nicht eintritt, so muß dem Verbraucherkredit ein nicht unwesentlicher Einfluß auf die konjunkturelle Entwicklung zugestanden werden. Welcher Art ist nun aber dieser Einfluß ?

Mißt man den Erwartungen der Verbraucher in die Einkommensgestaltung eine für die Verbraucherkreditnachfrage große Bedeutung zu, und es spricht ja vieles dafür, daß dieser Einfluß tatsächlich groß ist, dann beeinflusst der Verbraucherkredit die Konjunkturentwicklung in der Weise, daß die Ausschläge der Konjunkturkurve nach oben und unten vergrößert werden.

Im Konjunkturanstieg, der sich dem Verbraucher gegenüber in einer Zunahme der Beschäftigung bzw. Abnahme der Arbeitslosigkeit oder auch durch Lohnkurrenz anzeigt, sind die

1) ^Aeuschel, H., a.a.O., S. 16

2) Meyer, F., a.a.O., S. 19

Erwartungen in die Entwicklungen der Einkommen positiv. Dies dürfte viele Verbraucher veranlassen, ihren Wunsch nach sofortigem oder möglichst frühzeitigem Besitz begehrter Güter zu verwirklichen, indem sie zur Anschaffung Kredit in Anspruch nehmen. Die Nachfrage nach den für Verbraucherkredite geeigneten Gütern wächst damit an. Eine Nachfragebelebung würde auch ohne das Vorhandensein von Verbraucherkrediten eintreten, weil im Zuge der Einkommenssteigerungen bei ansteigender Beschäftigung ein Teil dieser Einkommensbeträge für die Anschaffung der genannten Güter verausgabt würden. Durch das Dazwischentreten des Verbraucherkredites wächst die Nachfragesteigerung aber über diesen Umfang hinaus, weil es vielen Verbrauchern nun möglich ist, ihre Nachfrage zeitlich vorzuverlegen. Wäre der Kreditkauf nämlich nicht möglich, so würde infolge des Zwanges zum Barkauf die Nachfrage zeitlich besser verteilt sein, weil eben nur solche Käufer zum Zuge kämen, die den erforderlichen Kaufbetrag bereits erspart haben oder in der Lage wären, vorhandene Ersparnisse aufzulösen. So kommt aber die durch Vorverlegung von Käufen infolge der Verbraucherkredite entwickelte Nachfrage in der Phase des konjunkturellen Anstiegs zu der Barkaufnachfrage hinzu und führt zu einer Massierung der Nachfrage.

Um dieser Nachfrage entsprechen zu können, werden die Produzenten von Ge- und Verbrauchsgütern ihre Produktion ausdehnen. Dies ist nach Erreichung der vollen Kapazitätsausnutzung ohne Neuinvestitionen nicht möglich. Diese Neuinvestitionen werden dann vielleicht über inzwischen eingetretene Preiserhöhungen teilweise finanziert, jedenfalls regen sie aber die Investitionsgüterindustrie an und führen gegebenenfalls auch hier zu Investitionen. Zweifellos wäre diese Entwicklung auch ohne Verbraucherkredite eingetreten, doch forciert sie der Verbraucherkredit. Die Gefahr ist nicht von der Hand zu weisen, daß der Verbraucherkredit die Produzenten zu übermäßig großen Investitionen veranlassen kann, weil die schon beschriebene Nachfrageballung ihnen ein Zerrbild der tatsächlichen Bedarfsverhältnisse vermitteln und sie eventuell dazu verleiten kann, die zukünftige Absatzlage zu optimistisch zu beurteilen.

Gelingt es, die Konjunktur auf einer hohen Stufe der Beschäftigung zu stabilisieren, so werden sich solche Überkapazitäten durch die anhaltende Nachfrage zu einem großen Teil ausnutzen lassen. Wird aber, durch welche Ereignisse auch immer, ein absoluter Umschwung in der Konjunktur herbeigeführt, der sich nicht nur in einem Absinken der Zuwachsrates erschöpft, dann ist die Lage anders. In diesem Zusammenhang weist Lütge bei einer Kritik der monetären Konjunkturtheorie auf die Gefahr hin, die im Umschwung der Konjunktur gegeben ist, wenn eine Einschränkung der Kreditgewährung vor allem die Konsumentenkredite betrifft.¹⁾

Die Nachfrage nach Verbraucherkrediten und den entsprechenden Gütern sinkt nun unter den Stand, den sie haben würde, wenn durch den Verbraucherkredit die Vorverlegung von Käufen nicht ermöglicht worden wäre. Dringliche Bedürfnisse dieser Art wurden teilweise vorverlegt, weniger dringliche werden infolge der negativen Erwartungen im Abstieg aufgeschoben. Es darf ja nicht übersehen werden, daß die auf Verbraucherkredit bezogenen Leistungen in der Bedürfnisskala zumeist nicht an oberster Stelle rangieren. Vielmehr handelt es sich teilweise, wie schon mehrfach betont wurde, bei nichtgewerblichen Gütern um solche des sogenannten "gehobenen Bedarfs", deren Anschaffung man verschieben oder auf die man auch ganz verzichten kann.

Es entsteht demnach, um es nochmals anders zu formulieren, im Konjunkturabschwung eine Bedarfslücke dadurch, daß eben ein Teil der auch in dieser Zeitspanne notwendigen Anschaffungen mittels Verbraucherkrediten bereits im Aufstieg vorgenommen werden konnte.

Die hier geschilderte Wirkung des Verbraucherkredits im konjunkturellen Auf- und Abstieg entspricht der heute vorherrschenden Auffassung. Der Konsumentenkredit mildert danach die Konjunkturschwankungen nicht, sondern betont sie.²⁾

1) Lütge, F., a.a.O., S. 186

2) Vgl. Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung vom 10.8.1955: "Angst vor zuviel Konsumentenkredit?"

d) Größenverhältnisse

Man muß die durch den organisierten Verbraucherkredit in der genannten Hinsicht gegebenen Möglichkeiten allerdings in den richtigen Größenverhältnissen sehen. Die Einflüsse des Verbraucherkredites im obenbezeichneten Sinne werden um so stärker sein, je mehr in einer Volkswirtschaft Güter und Dienstleistungen vom Letztverbraucher auf Kredit bezogen werden. Macht der Kreditsatz, wie z.B. in den USA, mehr als ein Drittel des gesamten Einzelhandelsumsatzes aus, so wird die konjunkturpolitische Einflußnahme ungleich schwerer wiegen, als bei einer Quote von etwa 15% (Durchschnitt der Jahre 1953 - 1955 in Westdeutschland), wovon nur etwa 5% als organisierte Kredite gelten können (nämlich die geregelten Teilzahlungskredite des Einzelhandels in eigener Regie und die Kredite in Verbindung mit Teilzahlungsinstituten).

Es ist daher auch verständlich, daß in den Vereinigten Staaten die Verbraucherkredite unter besonderer staatlicher Aufsicht stehen, während in der Bundesrepublik Deutschland eine solche Handhabe für die geldpolitisch leitenden Stellen bisher nicht besteht.

In den USA sind Verbraucherkredite neben den allgemeinen Maßnahmen der Notenbank zur Beeinflussung des gesamten Geld- und Kreditvolumens noch einer besonderen Regelung unterworfen, die sich auf die Höhe der Anzahlungen und die Laufzeit der Kredite bezieht. Damit kann man dort getrennt von Mitteln, der Zins-, Diskont- und Offenmarktpolitik auf die Verbraucherkredite allein einwirken.¹⁾

1) Die sogenannte "Regulation W" sieht eine Meldepflicht für alle Unternehmungen und Personen vor, die Teilzahlungskredite gewähren, solche Verträge kaufen oder beleihen. Der Kreditnehmer muß eine schriftliche Erklärung über den Verwendungszweck des Kredites abgeben. Die volkswirtschaftlich wichtigste Bestimmung ist diejenige, welche vorsieht, daß die gemeldeten Unternehmungen und Personen die Bestimmungen über die Höhe der Anzahlung und die Dauer der Abzahlung bei den verschiedenen Warengruppen genau einzuhalten haben.
(Zit. bei Meyer, F., a.a.O.)

Ein solches Instrument der staatlichen Konjunkturpolitik, das eine isolierte Einflußnahme auf die Verbraucher kredite selbst bei einer allgemeinen Politik des billigen Geldes zuließe, wurde verschiedentlich auch für Deutschland gefordert.¹⁾ Eine Kopierung der amerikanischen Regelung für das Verbraucher kreditweisen in Westdeutschland würde jedoch sicher nicht zum Ziele führen, da die Struktur des deutschen Verbraucher kreditmarktes von der des amerikanischen nicht unerheblich abweicht.

Die "Consumer Credits"²⁾ in den Vereinigten Staaten setzen sich zusammen aus Teilzahlungskrediten und Krediten, die nicht auf Teilzahlungsbasis beruhen.

Der wichtigste Unterschied zum deutschen Teilzahlungsmarkt besteht darin, daß als Teilzahlungskredite sowohl Barkredite (Instalment Cash Loans) als auch Warenkredite der Verkäuferfirmen (Instalment Sale Credits) in Frage kommen. Barkredite in dieser Form kennt der deutsche organisierte Teilzahlungsmarkt nicht. Es liegt auf der Hand, daß die Verwendung der gewährten Barkredite nicht kontrollierbar ist; damit stellen diese praktisch Kredite für jeden Zweck dar. In Deutschland sind selbst die sogenannten A-Kredite jedoch nur für einen beschränkten Kreis von Leistungen und nur in den angeschlossenen Geschäften verwendbar.

1) Vgl. hierzu die Denkschrift des Sonderausschusses der Bankenaufsicht vom 24.11.1952 für den Bundesminister für Wirtschaft, S. 14:

"Wenn es gelingt, in Zeiten steigender Preise und steigender Nachfrage die Gewährung von Teilzahlungskrediten zu bremsen, und wenn in Deflationsperioden durch Anreiz zur Inanspruchnahme von Teilzahlungskrediten die Nachfrage belebt werden kann, so können dadurch die Bemühungen um eine Stabilisierung der Konjunktur- und Währungslage wirksam unterstützt werden. Je größer der Umfang der Teilzahlungs geschäfte im Verhältnis zu den gesamten Umsätzen in der Wirtschaft ist, um so wichtiger ist es, daß sich die für die Konjunktur- und Währungspolitik verantwortlichen Instanzen dieser Lenkungsmöglichkeit bedienen."

2) Vgl. Bankhaus Neuvians, Reuschel & Co., München, "Der Teilzahlungskredit als Wirtschaftsfaktor in den U.S.A. und in Deutschland", a.a.O., S. 13 und 14.

Die Verbraucherkredite ohne Teilzahlungscharakter werden in der Weise gegeben, daß man den Kunden Konten einräumt, Die Zahlungsfristen liegen zwischen 30 und 90 Tagen (Charge Accounts und Single Payment Loans).

Da in Westdeutschland aber, wie bereits erwähnt, mehr als zwei Drittel der Verbraucherkredite Buchkredite des Einzelhandels darstellen, die schwer erfaßbar sind, würde eine Regelung in der Form der amerikanischen "Regulation" nur einen relativ geringen Teil der Verbraucherkredite, nämlich bestenfalls die als organisiert anzusprechenden Teilzahlungskredite, treffen.

d) Wirkung organisierter und nichtorganisierter Kredite

Im Sinne der oben besprochenen konjunkturellen Auswirkungen der Verbraucherkredite wäre es nun aber auch eine unerlaubte Vereinfachung und würde zu Trugschlüssen führen, wollte man der genannten Verbraucherkreditquote von 15% am Einzelhandelsumsatz in Westdeutschland die oben geschilderte mögliche Wirkung im Konjunkturablauf zugestehen.

Das hieße nämlich übersehen, daß sich die gesamten Kreditverkäufe des Einzelhandels aus verschiedenen Kreditarten zusammensetzen, deren konjunkturpolitische Einflußnahme keineswegs als einheitlich zu betrachten ist.

Wie schon an anderer Stelle gezeigt wurde (siehe S.66), waren in den Jahren 1953 - 1955 mit verhältnismäßig geringen Schwankungen von den rd. 15 % Kreditverkäufen oder rd. 6 - 7 Milliarden DM wiederum rd. 70 % offene Buchkredite des Einzelhandels. Die restlichen 30 % verteilten sich auf Kredite des Einzelhandels in eigener Regie und die Kredite in Verbindung mit Teilzahlungsinstituten etwa im Verhältnis 16 zu 14.

Will man die vom Einzelhandel in eigener Regie gewährten Kredite uneingeschränkt in dem früher erläuterten Sinn als organisiert bezeichnen, dann bleibt immerhin die Tatsache bestehen, daß diese organisierten Kredite noch nicht einmal ein Drittel des gesamten Kreditumsatzes oder nur zwischen 4 und 5 % des Einzelhandelsumsatzes ausmachen. Über zwei Drittel stellen offene und zumeist ungesicherte Kre-

dite dar, für die das oben geschilderte konjunkturelle Verhalten in wesentlichen Punkten nicht zutrifft.

Die offenen Buchkredite des Einzelhandels entstehen meist durch das sogenannte "Borgen" der Kunden. Borgkäufe können vorgenommen werden aus Übung, wenn z.B. gegen wöchentliche oder monatliche Abrechnung gezahlt wird. Diese Art der Verrechnungen dürfte heute recht selten geworden sein. Wo sie noch zu finden ist, wird man sie meist wie auch früher bei Beziehern fester Einkommen antreffen, deren Bezüge ohnedies von konjunkturellen Schwankungen weitgehend unabhängig sind.

Weit größer dürfte aber der Umfang der Borgkäufe einmal auf Grund fehlender Einteilungsfähigkeit der Einnahmen durch die Kreditnehmer und zum anderen auf Grund tatsächlicher Geldverlegenheit oder auch wirklicher Not sein. Hier spielen, abgesehen von Beziehern festbleibender geringer Einkommen (z.B. Fürsorgeempfänger), sicher auch die konjunkturellen Verhältnisse eine Rolle. Die aus tatsächlichem Kaufkraftmangel vorgenommenen Borgkäufe werden mit steigender Beschäftigung und steigendem Einkommen wenn auch nicht sofort spürbar abnehmen, so doch weniger dringlich werden. Die Erfahrung vieler Einzelhändler zeigt nämlich, daß sie auch ohne Notwendigkeit teilweise aus Übung fortgesetzt werden. Mit wachsender Arbeitslosigkeit oder schon bei verbreiteter Kurzarbeit werden die Borgkreditbegehren aber die Tendenz haben, zuzunehmen. Bei den offenen Verbraucherkrediten ist weit mehr die augenblickliche wirtschaftliche Lage der Konsumenten als die Erwartung in die zukünftige Einkommensgestaltung von Bedeutung.

Die konjunkturelle Einflußnahme der offenen Verbraucherkredite ist mithin derjenigen der organisierten Kredite entgegengesetzt. Während die organisierten Verbraucherkredite bei fallender Konjunktur im allgemeinen die Tendenz haben werden, zu schrumpfen, werden sich die offenen Kredite eher ausdehnen, wenn seitens des Handels die Möglichkeit dazu gegeben wird.

Durch die Statistik ¹⁾ wird diese Annahme bestätigt. Allerdings läßt sich eine Aussage auf Grund der wirtschaftlichen Gegebenheiten vorläufig nur für das Ansteigen der Konjunktur machen.

Gemessen am Gesamtvolumen der Kreditverkäufe des Einzelhandels war der Anteil der offenen Buchkredite 1955 mit 69,3 % niedriger als in den beiden Vorjahren (70,2 bzw. 70,6 %). Der Anteil der Buchkredite am gesamten Einzelhandelsumsatz fiel 1955 auf 10,3 % gegenüber 1953 (10,5 %) und 1954 (10,8 %).

Zum ersten Mal nach der Währungsreform war 1955 der Anteil der gesamten Kreditverkäufe am Gesamtumsatz des Einzelhandels rückläufig. Er sank von 15,5 % (1954) auf 14,9 %. Daß der Rückgang nicht zu Lasten der organisierten Verbraucherkredite ging, ergibt sich daraus, daß die Teilzahlungsbanken ihren Umsatz 1955 auf 2.04 Mrd. DM gegenüber 1.54 Mrd. DM im Jahre 1954 steigern konnten. Der relative Anteil der in Verbindung mit Teilzahlungsinstituten abgewickelten Kredite, wiederum gemessen am Gesamtkreditvolumen des Einzelhandels, betrug 1955 14,4 % gegenüber 13,9 % im Vorjahr. Auch die organisierten Kredite des kreditgebenden Einzelhandels konnten ihren Anteil von 15,5 % 1954 auf 16,3 % 1955 erhöhen.

Weiter zurückliegende Jahre können zum Vergleich der Konjunktüreinflüsse nur unter großen Vorbehalten herangezogen werden, weil der Wiederaufbau der Teilzahlungswirtschaft erst mit der Währungsreform beginnen konnte und daher die folgenden Jahre auf diesem Gebiet sehr starke Wachstumsraten aufwiesen.

Es wäre naheliegend, hiernach eine gewisse Kompensierung gegenüber dem organisierten Verbraucherkredit im Konjunkt-

1) Quellen: Aufsatz von Arnowski, L., a.a.O., S. 21, 24 und 25
Jahresbericht des Wirtschaftsverbandes Teilzahlungsbanken e.V. für 1955;
Süddeutsche Zeitung vom 17.5.1956: "Ratenkäufe in der Hochkonjunktur"

turablauf anzunehmen. Man darf dabei aber nicht übersehen, daß die Güter, die gegen offenen Verbraucherkredit bezogen werden, unter deutschen Verhältnissen in aller Regel nicht für organisierten Verbraucherkredit geeignet sind. Es werden heute vornehmlich Waren des täglichen Bedarfes, also vor allem Nahrungs- und Genußmittel, gegen offenen Buchkredit veräußert. Dagegen wird sich kaum jemand bereitfinden, hochwertige und langlebige Güter auf Personalkredit ohne jede Sicherheit und zeitliche Regelung der Gegenleistung zu verkaufen.

Der offene Buchkredit ist auf anderen Märkten zu Hause als der organisierte Verbraucherkredit.

Besteht die Möglichkeit einer gegensätzlichen konjunkturellen Wirkung nicht dennoch über den Kreditmarkt?

Zahlen in Krisenzeiten die Kunden nicht bar, sondern erwerben in größerem Maße gegen offene Buchkredite, so erhöht sich durch die ausstehenden Forderungen die Kapitalbindungsdauer in den Einzelhandelsbetrieben, was zu einer Steigerung des Kapitalbedarfes führt. Gelingt es diesen nicht, den schleppenden Zahlungseingang auf ihre Vorlieferanten abzuwälzen, indem sie ihrerseits die Zahlungsziele nicht einhalten, so müssen sie zur Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft Kredite bei Banken aufnehmen. Ganz abgesehen davon, daß einem solchen Kreditsuchen bei ohnedies schlechtem Wirtschaftsgang von den Banken nicht gern stattgegeben wird, führen solche Kredite im allgemeinen ja nicht zu einer Erhöhung der Produktion und der Einkommen. Diese sogenannten "Durchhalte Kredite" steigern nicht die Produktion, denn die Nachfrage steigt nicht. Es handelt sich vielmehr um eine Verwandlung von Barkäufen in Kreditkäufe. Sie können in gewisser Hinsicht lediglich die Wirkung haben, daß ohne sie eine weitere Gewährung neuer Buchkredite seitens der Einzelhändler nicht mehr in Frage käme und dadurch die Nachfrage nach Konsumgütern noch mehr sinken würde. Es werden in gewissen Umfang immer solche Durchhalte Kredite von Einzelhändlern begehrt werden, und die Banken werden sich nicht in allen Fällen den Kreditsuchen ihrer Kunden verschließen können.

Mit Hilfe dieser Kredite fängt der Einzelhandel praktisch über das Borgen einen sonst stärkeren Rückgang der Nachfrage auf, und zwar auf seine Kosten. Vorübergehend kann das konjunkturpolitisch günstig wirken.

e) Ergebnis

Als Facit der Betrachtung des Verbraucher kredites unter konjunkturellen Aspekten ergibt sich schließlich die Erkenntnis, daß es "den" Verbraucher kredit hinsichtlich des konjunkturellen Verhaltens gar nicht gibt, sondern daß man unterscheiden muß zwischen dem Verhalten des sogenannten organisierten Verbraucher kredites und dem der Buchkredite.

Die Nachfrage nach langlebigen Gebrauchsgütern wird im allgemeinen bei wirtschaftlichen Krisenanzeichen stärker absinken als die Nachfrage nach Waren, die gegen offenen Buchkredit bezogen werden können. Während bei letzteren die augenblickliche Lageden Ausschlag für die Inanspruchnahme gibt, wirken sich bei ersteren infolge der längeren Kreditdauer schon die Erwartungen aus. Das heißt aber gleichzeitig, daß bei der gegenwärtigen Struktur des Verbraucher kreditwesens in Deutschland für jene die Ausschläge der Konjunkturkurve betonenden Kredite insgesamt nur ein relativ geringer Prozentsatz in Frage kommt. Dennoch darf nicht übersehen werden, daß für einige Wirtschaftszweige, deren Erzeugnisse vorwiegend oder zu einem erheblichen Teil gegen Verbraucher kredite abgesetzt werden, die Auswirkungen der genannten Art erheblich sein können.

4. Zusammenfassung

Die hauptsächlichsten Gesichtspunkte, die sich auf Grund der Betrachtung des Verbraucher kreditwesens unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten ergaben, sollen noch einmal kurz zusammengefaßt werden.

Zunächst wurde festgestellt, daß der Verbrauchercredit zu einer zeitlichen und sachlichen Verlagerung der Nachfrage führt. Die zeitliche Verlagerung ergibt sich daraus, daß mit Hilfe von Krediten die Zeitspanne zwischen N-utzung der Leistungen durch den Verbraucher und Gegenleistung überbrückt wird. Eine sachliche Verschiebung innerhalb der Gesamtnachfrage tritt ein, weil bestimmte Leistungen vom Bezug gegen Verbrauchercredite ausgeschlossen sind und weil durch die Möglichkeit der Kundenkreditfinanzierung ein Anreiz zum Erwerb hochwertiger Güter geschaffen wird.

Das volkswirtschaftliche Gleichgewicht zwischen Sparmenge und Kreditmenge ist, wie die Beschäftigung mit der neueren Literatur ergab, kein automatisches, sondern muß durch die Wirtschaftspolitik angestrebt werden. Der Verbrauchercredit erfüllt dadurch, daß er direkt den Absatz belebt, eine volkswirtschaftliche Aufgabe im Rahmen der Kreditpolitik.

Unter den gegebenen Verhältnissen in Deutschland kann man von einer einheitlichen konjunkturellen Einflußnahme der Verbrauchercredite nicht sprechen. Während sich in den organisierten Krediten die Erwartungen der Verbraucher in ihr zukünftiges Einkommen und damit in die allgemeine Wirtschaftslage widerspiegeln, ist dies bei den Borgkäufen unorganisierter Art nicht oder nicht maßgeblich der Fall. Deshalb betonen die organisierten Verbrauchercredite im allgemeinen die Ausschläge der Konjunkturkurve, wogegen die Borgkäufe mit zunehmendem Volkseinkommen die Tendenz haben werden abzunehmen, bei sinkendem Volkseinkommen in der Regel aber anwachsen.

Die konjunkturpolitische Einflußnahme der organisierten Verbrauchercredite wird umso stärker sein, je größer der Anteil der organisierten Kredite am gesamten Einzelhandelsumsatz ist. Dieser Anteil beläuft sich in Westdeutschland zur Zeit auf nur etwa 4 - 5 v.H.

Soweit die allgemeine Erörterung des Verbraucher kredites. Gemäß den augenblicklichen deutschen Verhältnissen mußte die Darstellung zunächst vom Warenkredit ausgehen. Aufgabe des folgenden Abschnittes wird es sein, die Besonderheiten des Verbraucher kredites für Dienstleistungen, speziell für Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft, herauszustellen.

Die Behandlung der grundsätzlichen Probleme des Verbraucher kredites in dieser Breite einer Untersuchung von Teilgebieten voranzustellen, erwies sich deshalb als zweckmäßig, um im folgenden darauf verweisen und durch Aufzeigen von Übereinstimmungen oder Unterschieden das Wesen der genannten Erscheinungen umschreiben zu können.

C. DIE BESONDERHEITEN DES VERBRAUCHERKREDITES FÜR DIENST- LEISTUNGEN

I. Formen des Auftretens

1. Kredite für allgemeine Dienstleistungen

Das deutsche Verbrauchercreditwesen kennt den organisierten Kredit, der auch für die Bezahlung von Dienstleistungen verwendet werden kann, erst seit kurzer Zeit und in geringem Umfang. Zwar gibt es den nichtorganisierten Konsumentenkredit in der Form des Borgens, wenn zum Beispiel Leistungen von Handwerkern vereinbarungsgemäß nicht sofort oder länger als üblich nicht bezahlt werden. Das System des organisierten Verbrauchercredit in Deutschland beschränkte sich jedoch bisher ausschließlich auf die Gewährung von Krediten, die der Anschaffung von Gütern dienen. Erst vor wenigen Jahren wurde der Versuch unternommen, auch bestimmte Dienstleistungen in den Bereich der Verbrauchercredite einzubeziehen. Dieser Schritt fand und findet in den einschlägigen Fachkreisen und darüber hinaus in der Öffentlichkeit geteilte Aufnahme. Manche der verwendeten Argumente erinnern stark an jene Zeit der zwanziger Jahre, als der Verbrauchercredit in Deutschland an Boden gewann und seine größtenteils noch heute bestehenden Formen erreichte.

Man muß die neuen Formen des Verbrauchercredit unter dem Gesichtspunkt der ständigen Weiterentwicklung aller Wirtschafts- und Verkehrsformen sehen. Bevor man diese neuen Entwicklungen befürwortet oder ablehnt, sollte man diese Erscheinungen hinsichtlich ihres Wesens und ihrer mutmaßlichen Auswirkungen untersuchen. Dies soll im folgenden geschehen, wobei diese Untersuchung, von einem bestimmten Blickpunkt aus geführt, keinen Anspruch auf lückenlose Darstellung aller möglichen Gesichtspunkte erhebt.

Das Hauptgewicht liegt im folgenden Kapitel nicht auf einer beschreibenden Darstellung der bereits vielfältigen organisatorischen Formen, in denen sich der Verbrauchercredit für Fremdenverkehrsleistungen bisher verwirklicht hat, sondern auf der Untersuchung der grundsätzlichen Problematik dieser

neuen Erscheinung und einer Gegenüberstellung zu den im vorigen Kapitel behandelten Verbraucher krediten für Güter.

Im Ausland ist die Entwicklung des Verbraucher kreditwesens in bezug auf Dienstleistungen teilweise schon erheblich weiter fortgeschritten als in Deutschland.

In den U.S.A. existiert bereits seit der Zeit nach dem ersten Weltkrieg eine Art des Konsumenten kredites, wie er in Deutschland überhaupt unbekannt ist: der Teilzahlungsbarkredit (Installment Cash Loan). Hierin besteht der größte Unterschied zwischen dem Verbraucher kreditsystem der U.S.A. und dem Deutschlands. Die Eigenart des Barkredites bringt es mit sich, daß seine Verwendung praktisch nicht kontrollierbar ist. Es können deshalb auch Dienstleistungen mit Hilfe solcher Kredite bezahlt werden. Daß diese Möglichkeit bereits von vornherein bei der Schaffung dieser Kreditart ins Auge gefaßt wurde, zeigt die Darstellung von Deuble¹⁾ über die Kleinkreditinstitute in den USA. Diese "Trustees System Institutes", welche solche Kredite gewähren, empfehlen sie u.a. um Arztrechnungen zu begleichen, Hausreparaturen zu bezahlen, Zinszahlungen zu leisten, Studienkosten zu bestreiten und Steuern zu bezahlen. Dieser Umfang des Verwendungszweckes ist in Deutschland unbekannt. Hierin weicht die Organisation des Konsumenten kreditmarktes völlig von der in den Vereinigten Staaten ab.

Die eben genannte Form des Verbraucher kredites in den U.S.A. ermöglicht es somit, jede Art von Dienstleistungen unter Verwendung von Krediten zu begleichen.

1) Deuble, F.: "Kleinkreditbanken in den Vereinigten Staaten", Leipzig 1932, S. 23

2. Kredite für Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß seit dem Bestehen der Teilzahlungsbarkredite in den U.S.A. immer Teile der gewährten Kredite für die Inanspruchnahme von Fremdenverkehrsdienstleistungen Verwendung fanden. In dieser Hinsicht sind sie als Finanzquelle der Nachfrageseite des Fremdenverkehrs von Bedeutung. Unternehmen der Fremdenverkehrswirtschaft treten hier aber weder als Kreditgeber noch als Risikoträger oder sonst in irgendeiner Weise in Erscheinung. Der Kunde bezahlt bar, und die Herkunft der Geldbeträge interessiert den Fremdenverkehrsbetrieb nicht. Zwar handelt es sich um eine Kreditfinanzierung, doch liegt dabei den kreditgebenden Teilzahlungsinstituten jegliche Förderung der Fremdenverkehrswirtschaft fern; für das Institut ist es ja ohne jedes Interesse, wofür der Kreditnehmer die beanspruchten Mittel verwendet. Dieser Einrichtung fehlen alle Merkmale einer für den Fremdenverkehr typischen und zweckbestimmten Einrichtung. Hier handelt es sich aber darum, festzustellen, inwieweit Kredite in Anspruch genommen werden können, die speziell für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft geschaffen wurden und die lediglich zu diesem Zwecke Verwendung finden können.

Erst nach dem zweiten Weltkrieg entstanden Formen des Verbraucherkredites, welchen den genannten Merkmalen entsprechen.

Um der chronologischen Entwicklung willen muß zunächst wieder von den Vereinigten Staaten ausgegangen werden.

1953 eröffneten zwei nordamerikanische Verkehrsunternehmen¹⁾ ihren Kunden die Möglichkeit, ihre Reisen nach Abschluß derselben und nach unterschiedlichen Zeitspannen zu bezahlen.

1) Es handelte sich um die Luftfahrtunternehmen Pan American World Airways (PAA) und Trans World Airlines (TWA)

Dabei ist das entscheidende Moment nicht darin zu sehen, daß allgemein Leistungen der Fremdenverkehrswirtschaft gegen Kredit bezogen werden können (dies war auf dem Umweg über den Teilzahlungsbarkredit zumindest in den U.S.A. auch schon vorher möglich), sondern darin, daß zum erstenmal eine von Fremdenverkehrsunternehmen geschaffene und ausschließlich zweckbestimmte Art des Verbraucher Kredites ins Leben gerufen wurde.

Nachdem die beiden großen amerikanischen Gesellschaften vorgegangen waren, folgten auf dem Wege der Reisen auf Kredit auch bekannte europäische Fluggesellschaften nach, so die British European Airlines (BEA) und, nach anfänglicher Ablehnung der Kreditreisen, auch die Königlich Holländische Luftfahrtgesellschaft (KLM).

In der Zwischenzeit hatte der Kredit für Dienstleistungen auch in Deutschland Fuß gefaßt. Die Bedeutung dieser Tatsache ist für deutsche Verhältnisse höher zu veranschlagen als der Schritt der amerikanischen Luftlinien. Gab es in den Vereinigten Staaten schon vorher Möglichkeiten, Dienstleistungen mit von Teilzahlungsinstituten gegebenen Krediten zu bezahlen, so war in Deutschland ein geregelter Kredit für Dienstleistungen bis dahin unbekannt gewesen. Zwar hatten auch die ersten Versuche auf diesem Gebiet Vorläufer schon in den dreißiger Jahren, als bestimmte Firmen Reisen gegen Ratenzahlung anboten.¹⁾ Doch der Kreis der dafür in Frage kommenden Personen war berufsständisch abgegrenzt; es konnten in der Regel nur Beamte wegen der Stetigkeit ihres Einkommens Berücksichtigung finden.

1953 wurde in Deutschland das erste bekannt gewordene Abkommen zwischen einem Reisebüro und einem Finanzierungs-

1) Bewußt als Ausnahme von der Regel bezeichnet es Koch, W., (a.a.O.), "wenn ein Beamtenkaufhaus Theaterkarten, Sommerreisen ... auf Abzahlung verkauft". (S. 152)

institut geschlossen, das es den Kunden des Reisebüros ermöglichte, Gesellschaftsreisen auf Kredit zu buchen.

1954 folgte ein zweites Übereinkommen dieser Art zwischen einem süddeutschen Reisebüro und einer Teilzahlungsbank, wobei hier die Verwendbarkeit der Kredite nicht auf Gesellschaftsreisen beschränkt war. Beiden Verfahren liegt der Teilzahlungskredit zugrunde.

Mittlerweile hatten sich in den U.S.A., die sich als das klassische Land des Verbraucherkredits immer zum Vergleich mit den deutschen Verhältnissen anbieten, die "Service Credits" stark ausgebreitet. Diese speziellen Dienstleistungskredite stellen eine Weiterentwicklung der schon früher weit verbreiteten "Charge Accounts" dar. Vom Standpunkt des deutschen Verbraucherkreditsystems würde man die Charge Accounts als Buchkredite der Verkäuferfirmen bezeichnen, wobei den Kunden ein Konto eröffnet und ihnen ein Zahlungsziel eingeräumt wird. Bemerkenswert ist jedoch, daß die Charge Accounts keine Teilzahlungskredite sind, sondern in der Regel nur 30 Tage laufen. Allerdings besteht die Möglichkeit, das Ziel zu verlängern (Revolving Charge Accounts).¹⁾

Die Kredite für Dienstleistungen in den Vereinigten Staaten (Service Credits) gibt es in verschiedenen Formen. So hat z.B. die "American Hotel Association" eine Kreditkarte eingeführt, die es ermöglicht, in den angeschlossenen Hotelbetrieben gegen Kredit Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Es wird angegeben, daß 1955 bereits 7.000 Hotels diese Kreditkarte anerkannt hatten.²⁾

Weitergehende Verwendungsmöglichkeiten räumen die von amerikanischen Spezialinstituten gewährten Service Credits den Kunden dieser Firmen ein. Die Finanzierungsinstitute geben

1) Halmeyer, E., a.a.O., S. 14

2) "Das Reisebüro" in der Zeitschrift "Der Fremdenverkehr", amtliches Organ deutscher Fremdenverkehrsverbände, Nr. 21/22, November 1954; Artikel von Fuß, K.: "Reisen auf Teilzahlung?", S.

Reisekreditkarten aus, welche von den Reisenden vielseitig verwendet werden können. Die kreditgebenden Unternehmungen haben Verträge mit in- und ausländischen Unternehmungen verschiedenster Prägung, so u.a. mit Schiffahrts- und Luftverkehrslinien, Hotels, Reisebüros, Restaurants, Einzelhandelsgeschäften und sogar Autoverleihfirmen. Mit Hilfe dieser Kreditkarten kann der Reisende somit weitgehend ohne Bargeld auskommen, sofern in den von ihm besuchten Gebieten Vertragsfirmen seines Finanzierungsinstitutes ihren Sitz haben.¹⁾

In jüngster Zeit haben ausländische Unternehmungen dieser Art auch in Deutschland Fuß gefaßt und mit Firmen verschiedener Wirtschaftszweige, vor allem Hotels und Restaurants, aber auch Einzelhandelsbetrieben, entsprechende Verträge abgeschlossen. Die internationale Verbreitung dieser Firmen ist ein Vorteil für Auslandsreisende.

Vergleicht man die Erscheinungsformen der Kredite für Fremdenverkehrsleistungen, so läßt sich bereits deutlich die Tendenz zur Weiterentwicklung der organisatorischen Grundlagen erkennen.

Die Kreditreisen einzelner Luftfahrtgesellschaften binden den Kreditnehmer an eine Firma und eine Leistung. Er kann andere Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft nicht mit dem eingeräumten Kredit in Anspruch nehmen, da ja die Fluggesellschaft selbst den Kredit gibt, mithin an einer weiteren Verwendung über ihre Reisen hinaus nicht interessiert ist.

Bei der genannten Kreditform der "American Hotel Association" fällt die örtliche Bindung des Kreditnehmers weg; er kann in den angeschlossenen Beherbergungsbetrieben überall mit der Kreditkarte bezahlen. Auch die Bindung an einen bestimmten Betrieb entfällt damit. Jedoch

1) Vgl. "Der Fremdenverkehr" Nr. 9/10, VII. Jahrgang, Mai 1955, S. 16

ist die Verwendbarkeit des Kredites auf Leistungen beschränkt, die Hotelbetriebe zu erbringen in der Lage sind. Der Kreditreisende ist nicht mehr an eine Leistung, wohl aber an eine Leistungsgruppe gebunden.

Die von deutschen Reisebüros entwickelten Arten des Reisekredits nehmen eine Mittelstellung ein. Im Umfang der gebotenen Leistungen, die gegen den eingeräumten Kredit in Anspruch genommen werden können, gehen sie über die Methode der American Hotel Association hinaus. Dies gilt sowohl für jene Firma, welche die Kredite auf Gesellschaftsreisen beschränkt - denn eine Pauschalreise umfaßt nahezu alle notwendigen Leistungen einer Urlaubsreise - als auch für das andere Unternehmen, welches die Kredite für Pauschalreisen, Einzelreisen, Fahrkarten für alle Verkehrsmittel, Unterkunftsvermittlung und sonstige Dienstleistungen zur Zahlung entgegennimmt. Demgegenüber besteht aber die Bindung an ein Reisebüro hinsichtlich der Kredite bzw. an die von diesem Unternehmen angebotenen Leistungen.

Erst die daraufhin in den U.S.A. entstandenen umfassenden Service Credits ermöglichten es, Reisen auf Kredit weitgehend unabhängig von Bindungen an bestimmte Fremdenverkehrsbetriebe (also örtlich) als auch an bestimmte Leistungen oder Leistungsgruppen (also sachlich) zu unternehmen.

Diese Dienstleistungskredite stellen organisatorisch und hinsichtlich der Freizügigkeit des Kreditreisenden einen erheblichen Fortschritt gegenüber den vorher geschilderten Formen dar. Man kann mit ein und demselben Kredit, der von einem Spezialinstitut gewährt wurde, Dienstleistungen mehrerer und überdies völlig verschiedenartiger Fremdenverkehrsbetriebe in Anspruch nehmen. Allerdings bleibt der Reisende auch hier auf die mit seinem Finanzinstitut in Verbindung stehenden Unternehmungen angewiesen. Je größer der Kreis der angeschlossenen Firmen eines solchen Finanzierungsinstitutes für Dienstleistungen ist, um so mehr Möglichkeiten der Auswahl und der Anwendung kann es seinen Kunden bieten.

II. Auswirkungen auf die Fremden- verkehrswirtschaft

Der Kredit für Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft als relativ neue Erscheinung dürfte auch in den einschlägigen Betrieben zu entsprechenden Überlegungen Anlaß geben; teilweise liegen Äußerungen auch schon vor. Die bisher feststellbaren oder die in Zukunft möglichen bzw. wahrscheinlichen Auswirkungen zu umreißen, soll im folgenden versucht werden.

1. Die Bedürfnisfrage

a) Allgemeines

Zunächst erhebt sich die Frage, ob überhaupt ein Bedürfnis bestand und besteht, die bereits in großem Umfang eingeführten Verbraucher kredite auch auf Dienstleistungen, speziell auf Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft, auszudehnen.

Was die Entwicklung im Ausland betrifft, so muß hier in erster Linie auf die Wirkung der Werbung verwiesen werden. Die Werbung ist bekanntlich bei der Markteinführung neuer Güter, Dienstleistungen und Verfahren ein bedeutsamer Faktor. Man hört des öfteren die Feststellung: "Werbung schafft Bedürfnisse". Diese Formulierung ist nicht ganz richtig, Bedürfnisse sind Tatbestände, die sich aus der menschlichen Existenz, aus dem Sein, ergeben. Sie können also nicht durch äußere Einflüsse geschaffen werden, sondern sind latent immer vorhanden. Die Werbung kann daher auch nur auf bereits vorhandene Bedürfnisse aufmerksam machen, einzelne hervorheben und ihre Befriedigung als zweckmäßig oder dringend herausstellen. Ist die Werbung erfolgreich, so führt sie zu wirtschaftlichen Überlegungen und Handlungen; es bildet sich Bedarf. Dieser Bedarf wiederum muß mit Kaufkraft versehen sein, um marktwirksam werden zu können. Hier lautet nun die Frage, ob und in welchem Umfang die Bedürfnisse nach Reise

und Erholung mit Kaufkraft ausgestattet sind, und was gegebenenfalls getan werden könnte, um sie oder Teile davon unter Berücksichtigung ihrer Sonderstellung mit Kaufkraft auszustatten und damit zum Zuge kommen zu lassen.

Es sei nochmals darauf hingewiesen, daß es an dieser Stelle nicht mehr darum geht, zu untersuchen, ob nach Reise und Erholung in breiten Schichten der Bevölkerung ein Bedürfnis besteht; hierzu wurden bereits an anderer Stelle entsprechende Ausführungen gemacht (siehe S. 20 ff. über die Notwendigkeit des Erholungsverkehrs sowie S. 22 ff. über die Stellung der Erholung in der menschlichen Bedürfnisskala). Das Vorhandensein von Bedürfnissen dieser Art darf wohl als sicher angenommen werden. Vielmehr geht es jetzt allein darum zu untersuchen, ob für Kredite zur Inanspruchnahme von Fremdenverkehrsleistungen ein Bedürfnis besteht.

Als äußerer Maßstab für die Dringlichkeit von Bedürfnissen wird meistens das Ausmaß ihrer Befriedigung, in rechnerischen Größen ausgedrückt, angewandt. Daß eine geschickte, oft mit Mitteln der Massensuggestion arbeitende Werbung, objektiv gesehen, Bedürfnisse geringerer Dringlichkeit zu Massenbedarf werden lassen kann, ist hinlänglich bekannt. Insgesamt ist also ein Nachweis für die Größe von Bedürfnissen, der auf Umsatzzahlen o.ä. aufgebaut ist, nicht unbedingt von großem Erkenntniswert.

Dennoch bedarf die geplante Einführung neuartiger Leistungen, Verfahren oder Möglichkeiten der Bekanntmachung durch die Werbung.

Nun kann von einer eigentlichen, an die breite Öffentlichkeit gerichteten aufklärenden Werbung für Kreditreisen in Deutschland nicht die Rede sein. Ein Grund dafür ist einmal darin zu suchen, daß in Deutschland die praktischen Möglichkeiten zur Inanspruchnahme von Krediten für Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft dadurch eng be-

grenzt sind, daß bisher nur einzelne Unternehmen sich dazu entschließen konnten, ihren Kunden die Möglichkeiten des Kredites einzuräumen. Gerade in Fachkreisen stießen die genannten Neuerungen (wie noch zu schildern sein wird) weitgehend auf Ablehnung.

Ein zweiter Grund für die noch sehr geringe Verbreitung der Kreditreisen in Deutschland liegt darin, daß selbst jene Unternehmungen, die das Kreditsystem befürworten und eingeführt haben, damit verbend nicht in nennenswertem Umfang hervortraten. Dies hatte und hat in erster Linie wirtschaftspolitische Ursachen. Das Volumen der von den Teilzahlungsbanken eingeräumten Verbraucher Kredite hatte in den letzten Jahren eine stetig steigende Tendenz. Auf der anderen Seite griff die Bank deutscher Länder aus konjunkturpolitischen Gründen wiederholt zu restriktiven Maßnahmen, um das Kreditvolumen zu steuern (Diskonterhöhungen, Erhöhung der Mindestreservesätze). Für die Teilzahlungskreditinstitute, die ja auch der Bankenaufsicht unterliegen, ergab sich daraus die Notwendigkeit, mit der Gewährung neuer Kredite vorsichtig zu sein. Neue Kreditsparten propagandistisch herauszuheben, während die eingeführten Verbraucher Kredite schon der Zügelung bedurften, war nicht angezeigt. So besitzen weite Verbraucher Kreise noch keine Kenntnis von der Möglichkeit und den Verfahren des Reisens auf Kredit.

Die Frage des Bedürfnisses für Dienstleistungskredite der Fremdenverkehrswirtschaft kann von zwei Seiten aus gestellt werden: von der Seite der Nachfrager und von der Seite der Anbieter auf dem Markt für Fremdenverkehrsleistungen.

Von der Nachfrageseite aus gesehen lautet die Frage, ob es in nennenswertem Umfang Fälle gibt, in denen der Dienstleistungskredit Erleichterungen oder Vorteile für den Konsum von Fremdenverkehrsleistungen bieten kann oder den Konsum dieser Dienstleistungen gar erst ermöglicht. Wäre dies der Fall, so könnte die Bedürfnisfrage im Grunde bejaht werden.

Von der Angebotsseite her betrachtet lautet die Frage, ob sich durch die Schaffung der Möglichkeit, Dienstleistungen gegen Kredit in Anspruch zu nehmen, Vorteile für die Fremdenverkehrswirtschaft ergeben, die über die Vorteile einzelner Betriebe hinausgehen.

b) Nachfrageseite

Untersuchen wir zunächst die Nachfrageseite.

Dazu ist es nötig, an das anzuknüpfen, was bereits an früherer Stelle über die Merkmale des Erholungsverkehrs gesagt wurde. Das Wesen des Erholungsreiseverkehrs und der meisten übrigen außerberuflichen Reisen ist durch mehrere Faktoren gekennzeichnet. Einer dieser Faktoren ist die Zeitgebundenheit, ein anderer die Tatsache, daß ohne die Einrichtung des Verbrauchercredits für Dienstleistungen die für eine Reise dieser Art notwendigen finanziellen Gesamtaufwendungen bereits vor ihrem Antritt in flüssiger Form zur Verfügung stehen müssen.

Durch das Zusammenwirken dieser beiden Tatsachen wird die Finanzierung des Verbrauchs von Fremdenverkehrsleistungen mitunter für die Konsumenten zu einem Problem.

Auf der einen Seite können die Zeitpunkte, an denen eine Reise angetreten werden kann oder angetreten werden muß, vom möglichen Fremdenverkehrsteilnehmer aus jahreszeitlichen, saisonalen, beruflichen oder privaten Gründen vielfach nicht frei gewählt werden. Auf der anderen Seite fallen die Zeitpunkte, an denen der Antritt der Reise möglich wäre, nicht immer zusammen mit den Zeitpunkten, an welchen die zur Durchführung notwendigen finanziellen Mittel verfügbar sind.

Ist es nicht möglich, aus dem laufenden Einkommen die für die Durchführung einer Reise notwendigen Gesamtaufwendungen aufzubringen - und für die Mehrzahl der Reisenden dürfte dies wegen der in der Reiseperiode gegenüber einer gleichen Zeitspanne normalen Berufslebens auftretenden Mehraufwendungen nicht möglich sein (vgl. S. 36 ff. über die Kosten des Erholungsverkehrs) - so müssen entweder die zusätzlichen Mittel durch vorherige Konsumverzichte (Ansparen) gestellt

worden sein, oder es muß die Möglichkeit bestehen, von dritter Seite die für die Mehraufwendungen erforderlichen Mittel vorgestreckt zu erhalten und sie durch nachfolgende Konsumversichte zurückzusahlen. Sollten beide Möglichkeiten nicht gegeben sein, müßte die Teilnahme am Fremdenverkehr zumindest im Augenblick unterbleiben oder eingeschränkt werden. Aus der Tatsache der Zeitgebundenheit (Veranstaltungen, Urlaub, Schulferien, Saison usw.) erhellt aber ferner, daß ein beliebiges Nachholen einer aus den oben erwähnten Gründen unterbliebenen Teilnahme am Fremdenverkehr in den seltensten Fällen in Frage kommt.

Besteht die Möglichkeit, Kredite für die Bezahlung von Fremdenverkehrsleistungen in Anspruch zu nehmen, aber nicht (es spielt dabei zunächst keine Rolle, ob Kredite von privater Seite oder von seiten erwerbswirtschaftlicher Verbraucher-kreditinstitute), so erfährt das Abhängigkeitsverhältnis insofern eine Änderung, als die Frage nun lautet: Ansparen oder Ausfall bzw. Einschränkung der geplanten Inanspruchnahme von Fremdenverkehrsleistungen.

Hierin treten die Besonderheiten des Konsums von Leistungen der Fremdenverkehrswirtschaft deutlich zutage. Sie liegen, um es zusammenfassend auszudrücken, darin begründet, daß sowohl zeitliche als auch finanzielle Gegebenheiten miteinander in Einklang stehen müssen, soll der Konsum von Fremdenverkehrsleistungen zustande kommen.

Störungen können in dieser Hinsicht sowohl von der finanziellen (kaufkraftmäßigen) als auch von der temporären Seite her auftreten.

Fehlende Kaufkraft im Zeitpunkt des festgelegten Reisebeginns kann bedingt sein durch nicht vorhandene oder mangelnde Haushaltrechnung und -planung, mangelnde Sparenergie, unvorhersehbare und außergewöhnliche finanzielle Belastungen, vorübergehende Verdienstaussfälle, zu geringer zeitlicher Abstand zur vorhergehenden Reise u.a.m. Das Fehlen der

Kaufkraft zum festgelegten Reisezeitpunkt kann andererseits verursacht sein durch das unvorhergesehene Eintreten von Umständen, die Anlaß zur Inanspruchnahme von Fremdenverkehrsleistungen sind, wie z.B. Todesfälle, Notwendigkeit von Erholungsaufenthalten nach Krankheit oder Unfällen, Vorverlegung des für später geplanten Urlaubs aus zwingenden Gründen, also immer dann, wenn der Zeitpunkt des notwendigen Reiseantritts, finanziell gesehen, zur Unzeit auftritt.

Das gemeinsame Merkmal dieser zwar keineswegs vollständigen, sicher aber doch repräsentativen Aufzählung möglicher Fälle ist die temporäre, nicht aber absolute Kaufkraftschwäche der potentiellen Teilnehmer am Fremdenverkehr. Auf diese Unterscheidung ist im Hinblick auf den verfolgten Zweck größtes Gewicht zu legen. Die Gewährung der Verbraucherkrediten, speziell für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen, ist immer nur dann gerechtfertigt, wenn die Kaufkraftschwäche des Verbrauchers nur vorübergehend ist, oder anders ausgedrückt, wenn die augenblicklichen Ausgaben durch mögliche nachträgliche Konsumverzichte kompensiert werden können. Ist dies nicht der Fall, so besteht keine Gewähr, daß der Verbraucherkredit zurückbezahlt werden kann, und es ist die Aufgabe der Verbraucherkredit gewährenden Stelle, im eigenen Interesse festzustellen, ob es sich bei dem kreditsuchenden Verbraucher um den einen oder anderen Typ handelt bzw. wo im Einzelfall die Grenze liegt.

In den oben beispielhaft angeführten Fällen temporärer Kaufkraftschwäche würde es zweifellos von der Nachfrageseite her als wesentliche Erleichterung empfunden werden, wenn die begehrten Dienstleistungen auf Kredit in Anspruch genommen werden könnten. Die Ausführung vorgefaßter Reisepläne oder die Durchführung plötzlich notwendig werdender Reisen müßten dann weniger oft auf Grund vorübergehender Kaufkraftschwäche revidiert werden oder unterbleiben. Denn während der Inanspruchnahme von Verbraucherkrediten

bei Güterkäufen der Wunsch zugrunde liegt, frühzeitiger in den Genuß der entsprechenden Nutzungen zu gelangen als es die finanzielle Lage beim Zwang zur Barzahlung erlauben würde, kann beim Konsum von Dienstleistungen infolge der Zeitgebundenheit, wenn die oben genannten Gründe vorliegen, die Realisierbarkeit des Konsums überhaupt von der Möglichkeit der Kreditinanspruchnahme abhängen. In der Regel sind Güterkäufe eben jederzeit vornehmbar und auch nachholbar, was bei Dienstleistungen, zumal denen der Fremdenverkehrswirtschaft, oftmals nicht der Fall ist.

Die hier entwickelten mehr theoretischen Annahmen werden von der Praxis bestätigt. Wie das Amtliche Bayerische Reisebüro, welches die Kreditreisen seit 1954 durchführt, dem Verfasser mitteilte, zeigen am besten die Fälle, in denen von den Kreditmöglichkeiten Gebrauch gemacht wird, das Bestehen eines entsprechenden Bedürfnisses.

In der überwiegenden Mehrzahl werden die Kredite in folgenden Situationen in Anspruch genommen:

- a) Für die Durchführung von notwendigen Erholungsreisen, deren Kosten von Versicherungen nicht oder nur teilweise getragen werden oder wenn kein Versicherungsschutz besteht; (in dieser Hinsicht kommt dem Verbrauchercredit sogar eine soziale Bedeutung zu);
- b) Für die Teilnahme an kulturellen und sportlichen Ereignissen oder Veranstaltungen (z.B. Festspiele, Meisterschaften), die mitunter für den Teilnehmer einen hohen immateriellen Wert darstellen kann;
- c) für die Wahrnehmung besonders günstiger Reisegelegenheiten;
- d) für Studienreisen;
- e) für den Besuch von Kongressen, Tagungen, Ausstellungen, Messen, von dem sich der Reisende Vorteile verspricht und der nicht von dritter Seite finanziert wird; aus diesen Reisen können sich unter Umständen sofort oder später auch materielle Vorteile ergeben. Das gleiche trifft für Studienreisen(d) zu.
- f) aus familiären Gründen.

In anderen Fällen der Inanspruchnahme von Krediten für Reisen gelten die schon genannten Gründe, vor allem die mangelnde Energie, die gesamte Reisesumme durch vorausgehende Konsumverzichte aufzubringen.

c) Angebotsseite

Wenden wir uns nun der Angebotsseite für Fremdenverkehrsleistungen zu. Im wesentlichen ergibt sich die Beantwortung der gestellten Frage schon auf Grund der Erkenntnisse, die bei der Untersuchung der Verhältnisse auf der Nachfrageseite gewonnen wurden, denn es besteht zwischen beiden Marktpolen ein Abhängigkeitsverhältnis. Stets dann, wenn bestimmte Bedürfnisse auf der Nachfrageseite der Wirtschaft überhaupt und im Hinblick auf bestimmte Leistungen vorhanden sind, die zu kaufkräftigem Bedarf werden können, aber auch nur dann, besteht auf der Angebotsseite die Möglichkeit, durch Schaffung der entsprechenden Einrichtungen diesem Bedürfnis abzuhelpen. Dieses Kausalverhältnis ist nicht umkehrbar. Einrichtungen für nicht vorhandene Bedürfnisse schaffen zu wollen, wäre sinnlos. Man spricht daher von dem Primat der Nachfrageseite.

Dieses Primat zeigt sich im vorliegenden Fall darin, daß sich Möglichkeit und der Sinn, Krediteinrichtungen für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen zu schaffen, aus der Bereitschaft der Verbraucher ergeben, solche in Anspruch zu nehmen.

Möglichkeit und Wirklichkeit der Schaffung der genannten Einrichtungen fallen jedoch auf der Angebotsseite auseinander.

Zunächst muß zumindest für die unmittelbar Beteiligten die Gewähr dafür gegeben sein, daß diese Einrichtungen in irgendeiner Weise Vorteile mit sich bringen. Dies hängt von einer Reihe von veränderlichen Faktoren ab, wie der allgemeinen Wirtschaftslage, der Einkommenslage der Verbraucherschaft, ferner davon, ob die auf der Angebotsseite vorhan-

denen Kapazitäten bereits voll oder doch zumindest genügend ausgenutzt sind, und nicht zuletzt davon, ob sich eine Steigerung der Nachfrage dadurch überhaupt erzielen läßt. Über letzteres wird anschließend (unter 3.) noch zu sprechen sein.

Die Bedeutung der Dienstleistungskredite für sämtliche Anbieter von Fremdenverkehrsleistungen liegt in der schon bei der Untersuchung der Nachfrageseite festgestellten Tatsache, daß immer dann, wenn aus den oben genannten Gründen die meist nur in einem bestimmten Zeitraum in Frage kommenden Reisen nicht ausgeführt werden können, ein Nachholen des ursprünglichen geplanten Konsumes von Fremdenverkehrsleistungen zu einem beliebigen anderen Zeitpunkt in der Regel nicht möglich ist. Zunächst mindestens sind dann die der Fremdenverkehrswirtschaft zugeordneten Mittel für diese gänzlich oder teilweise verloren. Ob sie später dennoch ganz oder teilweise in ihre Kanäle fließen, hängt von den Umständen, häufig auch vom Zufall, ab. Aus noch zu erläuternden Gründen dürfte diese Wahrscheinlichkeit jedoch nicht sehr groß sein.

Die allgemeine Frage, ob in Verbraucherkreisen in bestimmten Fällen ein Bedürfnis nach Krediten für Dienstleistungen von Fremdenverkehrsunternehmungen besteht, kann auf Grund dieser Überlegungen wohl grundsätzlich bejaht werden.

2. Wettbewerbsprinzip

In einer auf freier Konsumwahl basierenden Marktwirtschaft stehen sowohl die einzelnen Wirtschaftsgruppen und -zweige als auch innerhalb derselben die Betriebswirtschaften untereinander im Wettbewerb um den Verbraucher.

Zur Erlangung und Sicherung eines möglichst großen Anteils am Absatzmarkt bedient man sich der Werbung. Intensität und Formen der Werbung richten sich maßgeblich nach der allgemeinen Stellung der produzierten Güter und Dienstleistungen in der menschlichen Bedürfnisskala. Genügt es bei lebensnotwendigen Leistungen für die Anbieter, durch Herausheben

der Vorzüge jener Leistungen zu werben, so ergibt sich für die Produzenten nicht lebenswichtiger Güter und Dienstleistungen zusätzlich die Notwendigkeit, auf die Vorteile des Ge- oder Verbrauchs von Leistungen dieser Art überhaupt erst hinzuweisen. Diese Werbung wird um so eindringlicher sein müssen, je tiefer die angebotenen Produkte in der Bedürfnisskala stehen, je leichter man also auf sie verzichten kann. Hierbei ergeben sich Ansatzpunkte für die Gemeinschaftswerbung, weil für die Leistungen des nicht existenznotwendigen Bedarfes zunächst einmal das Interesse auf die entsprechende Leistungsgruppe der potentiellen Verbraucher gelenkt werden muß. Erst in zweiter Linie tritt dann der Wettbewerb um die differenzierten Leistungen der einzelnen Betriebe innerhalb der Branche hinzu.

Von dem Gesichtspunkt der Fremdenverkehrswirtschaft aus sind nach dem Obengesagten zunächst der Wettbewerb, in dem die ganze Wirtschaftsgruppe anderen Gruppen gegenübersteht, und schließlich der Wettbewerb der einzelnen Betriebswirtschaften innerhalb der Fremdenverkehrswirtschaft, zu unterscheiden.

a) Wettbewerbslage des Wirtschaftszweiges

Es handelt sich also zunächst darum, im Hinblick auf das verfolgte Ziel, den Verbraucherkredit für Dienstleistungen hinsichtlich Sinn und Aufgabe zu beleuchten, die Wettbewerbslage der gesamten Fremdenverkehrswirtschaft gegenüber anderen Wirtschaftsgruppen oder -zweigen in etwa zu bestimmen, also festzustellen, welche Besonderheiten hinsichtlich der Inanspruchnahme von Leistungen dieser Gruppe durch den Verbraucher gegeben sind.

Ergänzend sei bemerkt, daß es für den verfolgten Zweck nur sinnvoll ist, die Produkte von annähernd gleicher Dringlichkeitsstufe in der Bedürfnisskala zu vergleichen, denn nur zwischen ihnen findet ein überbetrieblicher Wettbewerb im eigentlichen Sinne statt. Leistungen wesentlich unterschiedlicher Dringlichkeitsstufen (z.B. Grundnahrungsmittel einerseits und Fernsehgeräte oder Pelzmäntel andererseits) machen

sich gegenseitig keine Konkurrenz. Zwar können die Bedürfnisvorstellungen und damit der Bedarf der Verbraucher innerhalb bestimmter Grenzen durch intensive Werbung in der Weise beeinflusst und verändert werden, daß objektiv dringlicher erscheinende Bedürfnisse gegenüber anderen, weniger wichtigen in den Hintergrund treten, doch wird dies nur dann geschehen können, wenn eine entsprechende Gegenwerbung fehlt. Bei großen Unterschieden in der Dringlichkeitsstufe ist dies überhaupt unmöglich.

In Konkurrenz zu den Produkten der Dienstleistungsbetriebe des Fremdenverkehrs, zu jenem Komplex von Leistungen also, die üblicherweise im außerberuflichen Fremdenverkehr vom Verbraucher in Anspruch genommen werden, stehen vor allem Güter des sogenannten "gehobenen Bedarfs", um den schwer bestimmbaren Ausdruck "Luxusbedarf" zu vermeiden. Was dazu gehört kann nicht, wie es mit dem "Luxusartikel" bisweilen geschah, von der Güter- bzw. Leistungsart her beurteilt werden, sondern ausschließlich vom einzelnen Verbraucher aus unter Berücksichtigung seiner Einkommens- und Vermögensverhältnisse. Der Begriff des gehobenen Bedarfs kann deshalb nicht enumerativ durch Benennung von Gütern oder Dienstleistungen festgelegt werden, sondern man kann ihn nur generell als den Bedarf umschreiben, der nicht der Befriedigung von Grundbedürfnissen, sondern von darüber hinausgehenden Bedürfnissen dient. Er umschließt somit alle Güter und Dienstleistungen, die für den einzelnen Verbraucher nicht lebensnotwendig sind oder nach herrschender Meinung und unter Berücksichtigung des allgemeinen Lebensstandards als notwendig angesehen werden, die er jedoch teils aus Gewohnheit, teils aus einem oft auch geltungsbedingten Komfortbedürfnis heraus ungern entbehrt.

Hierzu gehören je nach den wirtschaftlichen Verhältnissen des Verbrauchers sowohl sachliche Güter wie Kleidung, Einrichtungs- und Gebrauchsgegenstände der Wohnung, Fahrzeuge, Genussmittel u.a.m., aber auch kulturelle Bedürfnisse wie Kino- und Theaterbesuch, Illustrierte und Journale usf.

Man kann hier einwenden, daß Entspannung und Erholung und damit die Erhaltung oder Wiederherstellung der Arbeitskraft nicht zu den entbehrlichen Gütern (immaterieller Art) im oben definierten Sinne gehören und daher wohl auch nicht in Konkurrenz zu jenen treten können.

Dazu ist zu sagen, daß trotz zunehmender Erkenntnis und Einsicht in die Unentbehrlichkeit der Erholung in weiten Kreisen der Bevölkerung noch immer die Auffassung vorherrscht, Erholungsreisen seien wenn auch nicht entbehrlich schlechthin, gehörten aber zu jenen Aufwendungen, die man notfalls am leichtesten einschränken könne. Diese Einstellung ist der Hauptgrund für die starke Konjunkturempfindlichkeit der gesamten Fremdenverkehrswirtschaft.¹⁾ Gefördert wird die eben genannte Reaktion dadurch, daß man sich leichter dazu entschließt, eine doch relativ kurze Zeit des Jahres nicht wie gewünscht zu verbringen, als sich in anderen Dingen, die zur Gewohnheit während des ganzen Jahres geworden sind, einzuschränken. Ferner kann von der Nachfrageseite ein Verzicht auf die Inanspruchnahme von Fremdenverkehrsleistungen ohne direkte materielle Einbußen vorgenommen werden, während ein Abstoßen von laufende Unterhaltungskosten verursachenden, einmal angeschafften Gegenständen meist weniger leicht und auch weniger unbemerkt von der Umwelt zu realisieren ist. Dies alles führt in den meisten Fällen zu der obengenannten Erscheinung, daß an Aufwendungen für den Fremdenverkehr zuerst Einsparungen vorgenommen werden.

Zusammenfassend betrachtet ist die Wettbewerbslage der gesamten Fremdenverkehrswirtschaft gegenüber anderen ver-

1) Vgl. hierzu Morgenroth, K.: "Förderung des Fremdenverkehrs - eine Funktion des Staates und der Gemeinde" in "Jahrbuch für Fremdenverkehr", 3. Jahrgang, Heft 2, München 1955, S. 20: "Tatsächlich war in der Vergangenheit häufig festzustellen, daß bei wirtschaftlichen und politischen Krisen die Fremdenverkehrswirtschaft sofort aufs stärkste betroffen wurde, während nach Überwindung derartiger Depressionen die Fremdenverkehrswirtschaft als letzte an einem wirtschaftlichen Wiederaufstieg teilnahm".

gleichbaren Wirtschaftszweigen durch folgende Unterschiede gekennzeichnet:¹⁾

1. Für die Realisierung des Konsums von Fremdenverkehrsleistungen bestehen zeitliche Beschränkungen, die beim Konsum beliebiger Fertigerzeugnisse anderer Wirtschaftszweige nicht vorhanden sind.
2. Kein Verbrauchercredit ermöglichte bis vor kurzer Zeit die Überwindung jener zeitlich bedingten finanziellen Schwierigkeiten, wie es in anderen Zweigen der Konsumgüterwirtschaft grundsätzlich der Fall ist.
3. Es besteht weithin die Neigung, notwendige Einsparungen in der Haushaltsführung zuerst bei den nicht materiellen Gütern vorzunehmen, wie Reise und Erholung es sind.

Auf Grund dieser Erkenntnisse ergibt sich die Notwendigkeit einer besonderen Förderung der Fremdenverkehrswirtschaft im allgemeinen. Diese Förderung wird um so notwendiger sein müssen, je stärker sich durch die allgemeine Wirtschaftslage diese Wettbewerbsnachteile bemerkbar machen. Einer der oben genannten Wettbewerbsunterschiede kann durch die Ausdehnung des Verbrauchercreditsystems auf die Fremdenverkehrswirtschaft beseitigt werden.

b) Wettbewerbslage der Betriebswirtschaften

Nachdem gezeigt wurde, daß der Verbrauchercredit im Wettbewerb der Wirtschaftszweige eine gewisse Rolle spielen kann, erhebt sich die Frage, welche Auswirkungen seine Einführung für den Wettbewerb der Fremdenverkehrsbetriebe untereinander hat oder haben könnte.

1) Vgl. dazu auch die Ausführungen über die Merkmale des Erholungsverkehrs im 2. Abschnitt (B)

Der Wettbewerb der Fremdenverkehrsbetriebe spiegelt sich im wesentlichen in den angebotenen Leistungen, den Preisen und den Konditionen wieder. Zu den Konditionen zählt natürlich auch, ob die angebotenen Leistungen bar bezahlt werden müssen oder auf Kredit in Anspruch genommen werden können.

Der organisierte Verbraucherkredit wurde, und dies unterliegt keinem Zweifel, in erster Linie als Konkurrenzwaffe geboren. Zeiten des Absatzmangels beschleunigten seine Verbreitung und die Entstehung neuer Systeme. Einmal eingeführt, konnte man ihn mit wirtschaftlichen Mitteln nicht wieder beseitigen. Die gegen ihn mit moralischen Argumenten geführte Kampagne behinderte seine Ausbreitung nicht, und die sumeist von Waren- und Kaufhäusern sowie großen Gesellschaften getragene Entwicklung (siehe S. 61) mußte aus Konkurrenzgründen auch von vielen kleinen und mittleren Einzelhandelsgeschäften swangsläufig mitgemacht werden.

Es sollen hier keine Prognosen für die Entwicklung des Verbraucherkredites auf dem Fremdenverkehrssektor gestellt werden. Doch zeigt die Erfahrung, daß nicht die Hochkonjunkturen, sondern wirtschaftliche Krisenseiten der Ausweitung und organisatorischen Fortentwicklung des Verbraucherkredites förderlich sind. Nachdem Anfänge in der Fremdenverkehrswirtschaft einmal vorhanden sind, muß man eine gewisse Parallele zu der Entwicklung auf dem Gütersektor zumindest als im Bereich des Möglichen liegend ansehen.

Inwieweit und in welcher Weise die Wettbewerbsverhältnisse in der Fremdenverkehrswirtschaft davon beeinflußt würden, hängt weitgehend von den organisatorischen Formen ab, in denen sich der Kredit verwirklichen wird.

Ohne hier auf die speziellen betriebswirtschaftlichen Probleme der Organisation eingehen zu wollen (siehe hierzu Abschnitt IV), kann gesagt werden, daß eine Verbraucher-kreditfinanzierung der Fremdenverkehrsbetriebe in eigener Regie weder möglich noch wünschenswert wäre. Sollte sich nämlich der Wettbewerb zwischen den Fremdenverkehrsbetrieben auf die Kreditbedingungen verlegen, so würde dies nicht nur zu wirtschaftlich höchst unerwünschten Begleit-

erscheinungen führen, sondern kapitalschwache Unternehmungen wären von der Kreditgewährung dieser Art von vornherein ausgeschlossen und müßten sich anderweitig anschließen. Die neu hinzukommenden Arbeiten, insbesondere die sehr wichtige Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden, würden für die Fremdenverkehrsbetriebe eine schwere, in vielen Fällen unerträgliche Belastung darstellen.

Das Aufkommen spezieller Verbraucherkreditinstitute mit eingearbeitetem und entsprechend geschultem Personal hat in der Entwicklung des Verbraucherkreditwesens in Deutschland die Verluste gemindert und vor allem zu einer weitgehenden Nivellierung der Kosten und Bedingungen geführt. Dadurch wurde das Kreditgeschäft aus dem Konkurrenzkampf der Nichtkreditinstitute weitgehend ausgeklammert und der Wettbewerb auf die eigentlichen Faktoren, nämlich die Leistung und den Preis, zurückgeführt. Eine solche Entwicklung könnte auch in der Fremdenverkehrswirtschaft von Nutzen sein, und die ersten praktischen Versuche gehen in diese Richtung.

3. Gesamtnachfrage

Die Fragestellung lautet schließlich, ob die für die Fremdenverkehrswirtschaft relevante Nachfrage und damit der Umsatz der Fremdenverkehrswirtschaft insgesamt durch das Verbraucherkreditsystem erhöht werden kann. Schon unter 1. in diesem Kapitel wurde gesagt, daß ein Interesse der Fremdenverkehrswirtschaft am Verbrauchercredit nur dann besteht, wenn dabei Vorteile entstehen, die über die Vorteile einzelner Betriebe hinausgehen. Würde der Verbrauchercredit im Fremdenverkehr zur Konkurrenzswaffe der einzelnen Betriebe gegeneinander, so käme es nur zu einer Verschiebung der Nachfrage unter den Betriebswirtschaften. Ein wirkliches Interesse vom Gesichtspunkt der ganzen Wirtschaftsgruppe aus kann aber erst vorausgesetzt werden, wenn der Verbrauchercredit eine allgemeine Ausweitung der Nachfrage herbeizuführen wenigstens grundsätzlich in der Lage wäre.

Die wesentlichen Argumente zur Bejahung der oben gestellten Frage wurden bereits bei der Beantwortung der Bedürfnisfrage genannt. Um Wiederholungen zu vermeiden, sollen sie nicht nochmals einzeln begründet, sondern nur zusammengestellt und kurz erläutert werden.

Zunächst sind hier die psychologischen Faktoren des Sparens zu nennen. Der vorausgehende Konsumversicht erfordert Energie, mehr, als viele Sparer besitzen, um den Vorgang bis zum geplanten Ergebnis durchzuhalten. Wenn deshalb das Ansparen für einen großen Teil der potentiellen Fremdenverkehrsteilnehmer der einzige Weg zur Verwirklichung ihrer Urlaubs- und Erholungspläne bleibt, ist zu vermuten, daß infolge der oft fehlenden Energie zum Durchhalten des Sparaktes weit weniger Mittel der Fremdenverkehrswirtschaft zufließen, als ihr zugeacht waren. In diesen Fällen ermöglicht der Verbrauchercredit die Verwirklichung der Pläne, denn der vertragliche Zwang zum nachträglichen Konsumversicht ersetzt die fehlende Sparenergie. Im Ausland hat sich gezeigt, daß "diejenigen Reisenden, die ein Kreditsystem in Anspruch nehmen, im allgemeinen mehr Geld ausgeben als jene, die bar bezahlen".¹⁾

Der Grund für diese Erscheinung dürfte nicht ausschließlich darin zu suchen sein, daß die Reisenden leichter "Schulden machen" als bar bezahlen, sondern sicherlich kommt hierin auch zum Ausdruck, daß mancher Tourist nicht soviel ansparen konnte, als zur Realisierung seiner Wünsche und Pläne notwendig war, während derjenige, der Kredit in Anspruch nahm, seine vorgefaßten Pläne voll verwirklichen konnte.

Die zweite Gruppe der Argumente ergibt sich aus der mitlichen Gebundenheit, welcher den meisten Reisen eigentümlich ist. Betriebs- und Schulferien, gesundheitliche,

1) Vgl. "Der Fremdenverkehr", 1955, Heft 9/10, S. 16, "Reisen auf Monatsrechnung"

jahreszeitliche und andere private und berufliche Gründe sind die Ursachen.

Das unvorhergesehene Notwendigwerden der Reise, vielleicht weil eine Änderung des betrieblichen Urlaubsplanes notwendig wurde, kann ebenso wie plötzlich auftretende Ausgaben zwingender Natur die Finanzplanung umstoßen. Die gemachten Ersparnisse reichen dann zu einer Erholungsreise nicht mehr oder nicht mehr in dem geplanten Umfang aus. Ein Nachholen, vielleicht einen oder wenige Monate später, kommt im Gegensatz zum Erwerb von beliebigen dinglichen Gütern nicht in Betracht, weil dann der notwendige finanzielle Fonds, nicht aber die zur Durchführung einer Reise notwendige Zeit zur Verfügung stehen würde. Im Gegensatz zur Güterwirtschaft ist, um es noch einmal zu wiederholen, der Konsum von Fremdenverkehrsleistungen nur beim Zusammentreffen der beiden Faktoren Zeit und Kaufkraft möglich.

Kann in den beispielhaft angeführten Fällen zur Durchführung der geplanten Reisen ein Verbraucherkredit in Anspruch genommen werden, so erhöht sich dadurch zwangsläufig die Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen, bzw. es kommt zu einer Nachfrage, die sonst ausgeblieben oder nur in geringerem Ausmaß aufgetreten wäre.

Aus den gemachten Ausführungen kann wohl gefolgert werden, daß der Verbraucherkredit sehr wohl zu einer allgemeinen Ausdehnung der Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen zu führen instande ist.

III. Volkswirtschaftliche Überlegungen

1. Volksgesundheit und Arbeitskraft

Die technische Entwicklung führte und führt noch weiter zu einer immer umfassenderen Arbeitsteilung in allen Berufen der Industriestaaten. Diese Spezialisierung hat in aller Regel eine zunehmende Gleichförmigkeit der Beschäftigung und damit der physischen und psychischen Belastungen mit sich gebracht. Die oftmals einseitigen Tätigkeiten verlangen in gewissen Zeitabständen gebieterisch nach längeren Unterbrechungen des gewöhnlichen Lebensablaufes. Das "Her-aus aus dem Alltag" ist zum Schlagwort für Urlaubs- und Feriengestaltung geworden.

Schon die Tatsache der Unterbrechung der Alltagsbeschäftigung allein kann Erholung im weitesten Sinne des Wortes sein. (Vgl. S. 18). Begünstigt werden diese Wirkungen aber um so mehr, je weniger Gemeinsamkeiten mit dem Alltagsleben innerlich und äußerlich bestehen. D.h. daß zum bloßen Aufhören der alltäglichen Beschäftigung eine möglichst weitgehende Änderung der Lebensgewohnheiten, der Umgebung, vielleicht auch der Luftverhältnisse und des Klimas hinzutreten sollte, all das, was man unter dem Begriff "Ferien machen" sinngemäß zusammenfaßt.

Die günstigen Auswirkungen der Erholung für den Einzelmenschen sind aber gleichzeitig Auswirkungen für die Volkswirtschaft, die ja aus Wirtschaftssubjekten besteht. Arbeitskraft und Gesundheit der Wirtschaftssubjekte und Produktivität der Volkswirtschaft hängen zusammen. Nur ausgeglichene und gesunde Menschen können letztlich Leistungen vollbringen, wie sie in einer technisch und ökonomisch hochentwickelten Wirtschaft von heute auf allen Gebieten täglich verlangt werden. Das Stichwort "Automatisierung" soll hier nur andeutend genannt werden. Schon zeichnet

sich damit ein weiterer Anstieg der Anforderungen an den Menschen der Wirtschaftsgesellschaft ab. Dies hat zur Folge, daß sich Erholung und Entspannung in steigendem Umfang zur Voraussetzung von Gesundheit und Arbeitskraft der arbeitenden Bevölkerung machen.

Wenn Reisen und Erholung aber im Dienste der Erhaltung, Festigung oder Wiederherstellung von Gesundheit, Arbeitsfreude und Schaffenskraft stehen, so trägt der Einzelne wie die Gemeinschaft in dieser Hinsicht eine große Verantwortung. Vorseitig ausfallende Arbeitskräfte schaden der Allgemeinheit, der Volkswirtschaft und sind ein Nachteil für die Betroffenen.

Der einzelne Bürger sollte das Zweckdienliche und Bestmögliche von sich aus tun, um Krankheit und vorseitige Invalidität und damit sein Ausscheiden aus dem Arbeitsprozeß durch entsprechende Gestaltung der Freizeit und vor allem der großen jährlichen Schaffenspausen zu verhüten.

Aber auch der Staat hat hier Aufgaben zu erfüllen. Er muß durch Gesetzgebung und Verwaltung die Möglichkeiten geben zu Erholung und Entspannung. "Eine der wesentlichsten Aufgaben, die der moderne Staat hat, ist die der Gesundheitspflege, die ihn verpflichtet, alles zu unterstützen, was zur Erhaltung und Gesundheit und der Arbeitsfähigkeit der heute so stark beanspruchten Bevölkerung beitragen kann".¹⁾ Dies verpflichtet Staat und Gemeinden auch zur Förderung des Wirtschaftszweiges, der die unmittelbaren Voraussetzungen für die Erholung schafft.

Unter diesem Blickpunkt erscheint es nur natürlich, daß man den Erholungssuchenden auch finanzielle Möglichkeiten an die Hand geben will, mit deren Hilfe er in bestimmten Fällen (s.S. 144) die ansonsten in Frage gestellte Erholungsreise trotz augenblicklicher finanzieller Schwierigkeiten durchführen kann. Ein solches Hilfsmittel stellt der Verbrauchercredit zweifellos dar.

1) Morgenroth, K., a.a.O., S. 19

Eine Ferien- und Erholungsreise kann, und darauf wurde schon wiederholt hingewiesen, ein weit wichtigeres und für Gesundheit und Arbeitskraft notwendigeres Gut sein als irgendwelche dinglichen Güter, seien es Eisschränke, Waschmaschinen oder Fernsehgeräte. Von diesem Standpunkt aus ist es nicht einzusehen, warum immaterielle Güter wie Ferien und Erholung von dieser Möglichkeit ausgeschlossen bleiben sollen, wenn alle die letztgenannten Waren gegen oftmals sehr langfristige Verbraucherkredite bezogen werden können. Hinzukommt die schon mehrfach erwähnte Tatsache, daß der Kauf von Sachgütern, wenn er aus finanziellen Gründen in dem geplanten Zeitpunkt unterbleiben muß, jederzeit nachholbar ist, sobald die finanziellen Verhältnisse es erlauben. Erholungsreisen aber können bei der Masse der Erholungsuchenden aus zeitlichen Gründen nicht mehr nachgeholt werden, wenn der dafür bestimmte Zeitpunkt aus Mangel an Kaufkraft verfloßen ist, auch dann nicht, wenn kurze Zeit später die vordem nicht vorhandene Kaufkraft vorhanden wäre. Gerade diesen bedeutsamen Unterschied sollte man gebührend berücksichtigen, will man das Problem des Verbraucherkredites für Dienstleistungen der Fremdenverkehrswirtschaft untersuchen.

2. Ausstrahlungen auf andere Wirtschaftszweige

Fremdenverkehr bedeutet, wirtschaftlich gesehen, zeitliche und räumliche Verlagerung von Konsumausgaben.¹⁾

Die Tatsache der räumlichen Verlegung des Aufenthaltes erfordert die Inanspruchnahme von Leistungen an fremden Orten. Die Summe der Ausgaben des Touristen am Fremdenort bezeichnet man als den "touristischen Konsum".²⁾

1) Vgl. Pfister, B., a.a.O., S. 4

2) Vgl. Krapf, K., "Der touristische Konsum", a.a.O.

Für die Deckung des touristischen Konsums arbeiten eine Reihe von Betrieben, die speziell hierfür geschaffen wurden. Man könnte sie als reine Fremdenverkehrsbetriebe¹⁾ bezeichnen. In erster Linie gehören hierher diejenigen Beherbergungsbetriebe, deren Existenzgrundlage der Fremdenverkehr ist. Demgegenüber stehen andere Betriebe, die nicht von ihrer Eigenart her als Fremdenverkehrsbetriebe gekennzeichnet sind. Joschke²⁾ bezeichnet die sich auf spezielle Fremdenverkehrsbetriebe erstreckende Nachfrage der Touristen als den "spezifischen touristischen Konsum" und spricht, wenn der "touristische Konsum" zu dem "normalen Verbrauchsgütermarkt bsw. den Verbrauchsgütermärkten additiv hinzutritt" von einem "additiven touristischen Konsum". Letzteres, so betont Joschke, sei dann der Fall, wenn der Nachfrager als "neutraler (nicht als Tourist gekennzeichnet) Käufer einem Kreis von Anbietern" gegenübertrete. Der additive touristische Konsum bildet keinen neuen Markt, sondern "erhöht die Nachfrage auf den bestehenden Märkten".³⁾

1) Auf die besondere Problematik des Begriffs "Fremdenverkehrsbetrieb" kann hier nicht weiter eingegangen werden. Es wird dazu auf die einschlägigen Veröffentlichungen verwiesen, vornehmlich auf Hunsiker/Krapf: "Grundriß der allgemeinen Fremdenverkehrslehre", a.a.O.; Hunsiker, W.: "Zur Problematik und Systematik der Betriebswirtschaftslehre des Fremdenverkehrs" in "Jahrbuch für Fremdenverkehr", Heft 1, München 1952/53; ferner vor allem Joschke, H.K.: "Beitrag zur theoretischen Analyse des Fremdenverkehrsangebotes" in "Jahrbuch für Fremdenverkehr", Heft 1, 1953/54

2) Joschke, H.K.: "Beitrag zur theoretischen Analyse des Fremdenverkehrsangebotes", a.a.O., S. 33

3) Joschke, H.K., ebenda

Die wirtschaftsbelebenden Wirkungen des Fremdenverkehrs auf andere Wirtschaftszweige gehen von zwei Seiten aus: einmal von der Nachfrage der Touristen selbst nach Gütern und Leistungen von nicht der Fremdenverkehrswirtschaft im engeren Sinne zugehörigen Betrieben, in zweiter Linie von der durch den "spezifischen touristischen Konsum" induzierten Nachfrage der reinen Fremdenverkehrsbetriebe nach Vorleistungen anderer Wirtschaftszweige.

Über diese Ausstrahlungen des Fremdenverkehrs liegen eine Reihe von wissenschaftlichen Untersuchungen vor, aus denen die befruchtende Wirkung einer florierenden Fremdenverkehrswirtschaft hervorgeht.¹⁾

Die Vielfalt der von den Fremdenverkehrsbetrieben ihrerseits entfalteten Nachfrage bringt die Fremdenverkehrswirtschaft in gewissem Sinne in eine Schlüsselposition. Aber nicht nur die direkte Nachfrage der Fremdenverkehrsbetriebe ist durch den Fremdenverkehr bedingt, sondern auch ein Teil der von Staat und Gemeinden entfalteten Nachfrage auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten, sofern sie durch die vom Fremdenverkehr erbrachten Einnahmen bzw. Mehreinnahmen erst möglich wurde. Hierdurch wird die Streubreite der Ausstrahlung wesentlich erweitert. Auf der anderen Seite ergeben sich daraus natürlich auch gewisse Abhängigkeiten, worauf Morgenroth²⁾ hinweist. "Die Erfahrungen haben gezeigt", so schreibt er, "daß durch Maßnahmen

1) Besonders hingewiesen sei auf folgende Veröffentlichungen:

Brennauer, Th.: "Der Einfluß des Fremdenverkehrs auf die Struktur der landwirtschaftlichen Produktion"

derselber "Der Einfluß des Fremdenverkehrs auf die Umsätze verschiedener Gewerbezweige"

Gabsa, G.: "Die Bedeutung des Fremdenverkehrs für das Steuereinkommen des Staates und der Gemeinden",

sämtliche in der Schriftenreihe "Fremdenverkehrswirtschaft und Fremdenverkehrswerbung", München 1954 (Sondernummer)

Ferner Koch, A.: "Die Saisonschwankungen und die Problematik der Saisonverlängerung im Fremdenverkehr" Heft 6 der Schriftenreihe des Deutschen W.I. f. F. a.d.U.M., S. 21

2) Morgenroth, K., a.a.O., S. 20

zur Förderung des Fremdenverkehrs die übrigen Wirtschaftskreise ebenfalls belebt wurden, daß aber beispielsweise umgekehrt durch eine Förderung der Industrie oder Landwirtschaft eine gleiche Wirkung auf den Fremdenverkehr nicht beobachtet wurde".

Schließlich kommt dem Fremdenverkehr noch eine wichtige raumpolitische Funktion zu. Eingangs wurde bereits die Raumverlagerung von Kaufkraft als wichtiges wirtschaftliches Kennzeichen des Fremdenverkehrs genannt. Hierdurch ist es möglich, Kaufkraft und damit Wohlstand in Gebiete zu bringen, die aus irgendwelchen Gründen keine ausreichende wirtschaftliche Grundlage besitzen.¹⁾ Auch dies sollte mit ein Grund sein, alle Einrichtungen, die dem Fremdenverkehr und seiner Ausweitung nützlich sind, zu fördern.

IV. Betriebswirtschaftliche Probleme^{o)}

1. Bestehende Organisationsformen in Deutschland

In Deutschland ging die Initiative zur Einführung von Kreditreisemöglichkeiten von den Reisebüros aus.

Wie der Umfang der durchgeführten Kreditreisen ist auch die Anzahl der verwirklichten Organisationsformen noch gering (siehe hierzu auch S. 133). Bislang sind nur zwei deutsche Verfahren der Kreditreisen bekannt geworden, die auch wirklich praktiziert werden. Beide gründen sich auf Übereinkommen zwischen Reisebüros und Finanzierungsinstituten, wenn

1) Vgl. Morgenroth, a.a.O., S. 20

^{o)} In diesem Kapitel wird speziell auf die für die Fremdenverkehrswirtschaft wichtigen Probleme des Dienstleistungskredites eingegangen. Aus diesem Grunde wurden die allgemeinen Fragen der Verbraucher kreditfinanzierung vorweg behandelt (s. Kap. A und B), um sie im folgenden als bekannt voraussetzen zu können.

auch zwischen beiden Verfahren einige grundsätzliche Unterschiede bestehen.¹⁾

Einen ersten Schritt auf dem Gebiet der Kreditreisen stellte in Deutschland die 1953 getroffene Vereinbarung des Reisebüros "Deutsche Land- und Seereisen GmbH." mit der "Sigma-Vermögensverwaltung GmbH." dar.²⁾ Danach werden Kreditreisen von dem genannten Finanzinstitut finanziert, welche vom Reisebüro ausgeschrieben wurden. Der Ablauf ist dabei etwa folgender:

Der Kunde des Reisebüros stellt bei diesem einen Kreditantrag, der an das Finanzierungsinstitut zur Prüfung und Stellungnahme weitergeleitet wird.

Führt die Kreditwürdigkeitsprüfung zu einem zufriedenstellenden Ergebnis, so zeigt das Finanzierungsinstitut dies dem Reisebüro durch eine Bestätigung des Kreditantrages an. Diese Bestätigung hat die Form eines sogenannten "Verrechnungsscheines",³⁾ und gilt gleichzeitig (nach Quittierung durch den Kreditnehmer) als Grundlage für die Abrechnung zwischen Reisebüro und Finanzinstitut. Diese Verrechnungsscheine werden dem Institut in gewissen Zeitabständen zugesandt und müssen von diesem eingelöst werden.

Die erwähnten Kredite können beim Reisebüro "Deutsche Land- und Seereisen" jedoch nur für Gesellschaftsreisen verwendet werden. Ferner erstreckt sich die Kreditierung nicht auf die Gesamtleistung, sondern es ist eine Baransahlung von mindestens 25 % zu leisten.

Die ganze Abwicklung der Kreditrückzahlung geschieht zwischen dem Kreditnehmer und dem Finanzierungsinstitut ohne

1) Mit diesem Fragenkreis befaßt sich die Diplomarbeit von O. Seubert: "Reisesparen und Reisen auf Kredit", München 1955 (Manuskript)

2) Seubert, O., a.a.O., S. 65

3) Seubert, O., a.a.O., S. 66

Einschaltung des Reisebüros. Die Rückzahlung erfolgt in Teilbeträgen. Als Dauer der Kreditierung werden 6 - 7 Monate genannt. Der Kunde zahlt die allgemein im Teilzahlungsgeschäft übliche Kreditgebühr von 1 % je Monat von der Gesamtkreditsumme. Dazu kommt eine einmalige Bearbeitungsgebühr von 1,-- bis 2,-- DM. Am Risiko ist das Reisebüro nicht beteiligt. An den Kosten beteiligt sich das Reisebüro mit einem Satz von 4 % aus den Kreditbeträgen.¹⁾

Ein weiteres Übereinkommen zur Ermöglichung von Kreditreisen wurde im Jahre 1954 zwischen dem "Amtlichen Bayerischen Reisebüro" und der WKV-Teilzahlungsbank GmbH., beide in München, geschlossen.

Die wesentlichen Punkte dieses Vertrages finden sich im Artikel von Direktor K. Fuß "Reisen auf Teilzahlung".²⁾ Zu Vergleichszwecken seien sie hier wiedergegeben:

- (1) Das ABR (Reisebüro) nimmt Kreditschecks der Teilzahlungsbank für folgende Dienstleistungen in Zahlung:
 - a) Erholungsreisen aller Art,
 - b) Fahrausweise für alle Verkehrsmittel,
 - c) Unterkunftsvermittlung,
 - d) sonstige Reisedienstleistungen.
- (2) Das Reisebüro beteiligt sich an den Verwaltungskosten der Kreditgewährung durch die Zahlung einer angemessenen Gebühr.
- (3) Die vereinnahmten Kreditschecks werden von der Teilzahlungsbank jeweils am 15. und letzten jeden Monats, bei größerem Umfang in kürzeren Zeitabschnitten, eingelöst.
- (4) Dem ABR steht es frei, mit weiteren Teilzahlungsbanken, der Teilzahlungsbank mit weiteren Reisebüros, gleiche Abkommen zu treffen.

1) Seubert, O., a.a.O., S. 66

2) Fuß, K., in "Das Reisebüro", a.a.O., S. 3/4

Der Vollständigkeit halber sei noch ein System der Verbraucherkredite genannt, das von einer amerikanischen Firma ausgeht und in Deutschland kürzlich in Erscheinung getreten ist. Es handelt sich um ein Finanzierungsinstitut, welches mit verschiedenen Betrieben Abkommen über die Kreditierung der Leistungen an seine Mitglieder getroffen hat.¹⁾

Man wird Mitglied gegen Entrichtung eines Jahresbeitrages von 50,-- DM. Angegeben sollen werden u.a. Bankverbindungen und Referenzen. Dies deutet darauf hin, daß man als Kunden vor allem an reisende Geschäftsleute bzw. sonstige beruflich Reisende denkt, nicht an kaufkraftschwache Schichten.

Mit Hilfe der Mitgliedskarte kann man in Hotels, Restaurants und Einzelhandelsgeschäften die Rechnungen einfach unterschreiben, und man bezahlt dann in einem Betrag gegen Monatsrechnung an eine Vertragsbank des Unternehmens. Den angeschlossenen Firmen werden in gewissen Abrechnungszeiträumen die kreditierten Beträge unter Abzug einer Gebühr von 5 % überwiesen.

Dieses System weist zu den vorher genannten erhebliche Unterschiede auf. Es verfolgt nicht den Zweck, neue Verbraucher von Fremdenverkehrsleistungen zu gewinnen, sondern lediglich Reisenden, deren Reiseentschluß ohnedies festlag, Annehmlichkeiten zu verschaffen. Eine Ausweitung der Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen läßt sich so kaum erzielen, es sei denn, man erwartet von den Kreditreisenden höhere Ausgaben als von Barreisenden. Im folgenden wird dieses Kreditsystem nicht weiterbehandelt.

Als Grundlage für eine nähere Untersuchung der betriebswirtschaftlichen Probleme, die der Kredit für Dienstleistungen von Fremdenverkehrsbetrieben mit sich bringt, sollen die wesentlichen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den beiden erstgenannten Kreditverfahren zusammengefaßt werden.

1) Dieses Kreditsystem trat unter der Bezeichnung "Diner's Club von Deutschland" auf.

Gemeinsam ist beiden Verfahren, daß jeweils Fremdenverkehrs-betriebe, wie Reisebüros, mit Finanzierungsinstituten, nämlich Teilzahlungsbanken, bezüglich der Kreditgewährung an Kunden des Reisebüros vertragliche Abmachungen treffen. Man könnte diesbezüglich von einer durch vertragliche Bindung entstandenen, auf jeweils ein Teilgebiet beschränkten Interessengemeinschaft von Betrieben verschiedener Branchen sprechen.

In beiden Fällen erfolgten Kreditprüfung und -zusage durch die Finanzierungsinstitute.

Alle sich aus dem Kreditgeschäft ergebenden Verwaltungsarbeiten, wie Erstellung des Rückzahlungsplanes und der Kostenberechnung, Überwachung und Einziesung der Außenstände, Führung der erforderlichen Korrespondenz (Mahnungen) und dergl. mehr, obliegen ausschließlich dem Teilzahlungsinstitut.

Beide Reisebüros sind mit bestimmten Sätzen der Kreditsummen an den Kosten der Kreditabwicklung beteiligt.

Eine darüber hinausgehende Beteiligung an den Kreditrisiken im Einzelfall besteht nicht.

Bei beiden Verfahren tritt die Tatsache des Reisens auf Kredit nach außen während der Reise beim Reisenden nicht in Erscheinung.

Dennoch bestehen zwischen beiden Organisationsformen eine Reihe von wichtigen Unterschieden.

Während der Kreditantrag beim Verfahren des Reisebüros "Deutsche Land- und Seereisen" direkt an das Büro selbst gestellt und von diesem erst an die Teilzahlungsbank weitergeleitet wird, muß beim Verfahren des ABR der Kreditantrag an die Teilzahlungsbank direkt gerichtet werden. Im ersteren Fall ist der Kreditsuchende somit primär Kunde des Reisebüros, im zweiten primär Kunde des Finanzierungsinstitutes.

Im erstgenannten Verfahren sind die Mittel des Kredites, sofern dieser genehmigt wurde, zweckgebunden. Der Kreditnehmer kann den über das Reisebüro beantragten und erwirkten Kredit nicht anderweitig verwenden, weil er ja keine

Gutscheine o.ä. in die Hand bekommt. Der Kunde der WKV-Teilzahlungsbank dagegen kann einen ihm eingeräumten Kredit vielseitig verwenden, denn die ihm übergebenen Kaufschecks berechnen ja nicht nur, sondern unter anderem zur Inanspruchnahme von Leistungen des ABR. Er kann ebensogut in anderen Vertragsgeschäften der Teilzahlungsbank Waren erwerben.

Das Reisebüro Land- und Seereisen beschränkt die Kreditgewährung auf Gesellschaftsreisen, während beim ABR mit den genannten Kaufschecks der WKV-Bank nahezu alle Leistungen in Anspruch genommen werden können.

Das ABR verlangt keine Baranzahlung, wie dies beim anderen Verfahren der Fall ist. Wenn man noch berücksichtigt, daß beim sogenannten A-Geschäft der Teilzahlungsbanken (denn um dieses handelt es sich ja hier) ebenfalls keine Anzahlungen verlangt werden, so besteht die Möglichkeit, die Gesamtkreditsumme für Fremdenverkehrsleistungen ohne jede Baranzahlung zu verwenden.

Die Regelung über die Anzahlung ist ferner sehr bedeutsam für die Frage, wie hoch die von den Reisebüros an die Banken zu entrichtende Vergütung sein kann, ohne die Rentabilität zu gefährden. Da die Vergütung sich nach der Kreditsumme bemißt, ermäßigt sie sich effektiv für das Reisebüro, bezogen auf die Gesamtleistung, je höher die Baranzahlung ist.

Will man die neuentstandenen Formen des Dienstleistungskredites unter die bereits bestehenden Formen des Verbraucher-kredites einordnen, so sieht man, daß organisatorisch eigentlich nichts Neues entstanden ist.¹⁾

Das Abkommen zwischen dem Reisebüro Land- und Seereisen und der Sigma-Vermögensverwaltung fußt organisatorisch auf dem B-Geschäft. Der Kunde stellt den Kreditantrag an das Reise-

1) Für die nun folgenden Untersuchungen der "Betriebswirtschaftlichen Probleme" wird auf das vorhergehende Kapitel B über Wesen und Formen des Konsumentenkredites im allgemeinen verwiesen.

büro (Funktion des Händlers beim Warengeschäft); von hier aus wird der Antrag an das Finanzierungsinstitut weitergeleitet. Kreditsu- bzw. -absage erfolgen an das Reisebüro. Der Unterschied besteht lediglich darin, daß der "Kaufgegenstand", wenn man die sich in einer Gesellschaftsreise repräsentierenden Dienstleistungen des Reisebüros vergleichsweise so benennen will, nicht ein langlebiges Gut im üblichen Sinne darstellt. Das Objekt liegt jedoch bei Stellung des Antrages fest.

Das Abkommen ABR - WKV bewegt sich organisatorisch im Rahmen des Anweisungsgeschäftes. Die dem Kreditnehmer vom Teilsahlungsinstitut ohne Vermittlung des Reisebüros gewährten Kredite können ja nicht nur für Reisen verwendet werden; der Kaufgegenstand bleibt bei Abschluß des Kreditvertrages unbenannt.

2. Umsatz

Es erhebt sich nun die Frage, welche Nutzenserwägungen für die "Symbiose" zwischen Teilsahlungsbanken und Reisebüros auf beiden Seiten maßgebend waren, denn ein Übereinkommen dieser Art, von dem nicht beide Partner Vorteile erwarten, würde ja nicht zustande gekommen sein. Und es kann wohl keinem Zweifel unterliegen, daß der Umsatz bzw. seine Ausweitung sowohl für das Reisebüro als auch für die Teilsahlungsbank jeweils das Motiv für den Abschluß der genannten Abmachungen gewesen ist, denn der Teilsahlungskredit ist von seiner Entstehung her als Mittel der Umsatzerhöhung deklariert.

Untersuchen wir zuerst die Erwägungen der Teilsahlungsbank:

Entscheidend für den Umsatz eines Teilsahlungsinstitutes ist es, über welche Anzahl von Vertragsfirmen es verfügt. Hiervon hängt ja die Möglichkeit ab, es überhaupt in Anspruch zu nehmen. Bei der Refinanzierung des Handels im sogenannten B- und C-Geschäft sucht sich der Käufer beim Händler die Ware aus und stellt dann gewöhnliche zusammen mit dem Händler den Kreditantrag unter Präzisierung des Kauf-

gegenstandes an das Finanzierungsinstitut, mit dem der Händler im Vertragsverhältnis steht. Die Höhe des Umsatzes einer Teilsahlungsbank in diesen beiden Geschäftesparten hängt also maßgeblich von Anzahl und Größe der Vertragsfirmen ab.

Im Anweisungsgeschäft nach dem "Königsberger Schecksystem" stellt der Kunde bekanntlich selbst den Kreditantrag bei der Teilsahlungsbank ohne Bestimmung der Kaufobjekte. Er erhält in Höhe der genehmigten Kreditsumme Kaufschecks, die er bei den der Teilsahlungsbank angeschlossenen Firmen wie Bargeld in Zahlung geben kann. Speziell im A-Geschäft muß es deshalb das Bestreben der Teilsahlungsbank sein, möglichst viele Vertragsfirmen in möglichst vielen Branchen zu ihren Mitgliedern zu zählen, denn hiervon hängt für den Kunden die vielseitige Verwendbarkeit der Kredite und damit für das Institut die Konkurrenzfähigkeit im A-Geschäft ab.

Für die Kunden der WKV-Bank stellt das Abkommen mit dem ABR eine Bereicherung der Verwendbarkeit von A-Krediten um eine völlig neue Leistungsgruppe dar. Dies ist sowohl unter dem Blickpunkt des Kundendienstes bisherigen Kunden gegenüber als auch als Werbemaßnahme für neue Kunden, die vielleicht nur Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen wünschen, zu sehen. Beides kann zur Umsatzausweitung führen.

Auch beim Verfahren des Reisebüros Land- und Seereisen ist für die Sigma-Vermögensverwaltung ein völlig neuer Kundenkreis durch die Mitwirkung des Reisebüros erschlossen worden. Die Wirkung ist deshalb letztlich die gleiche wie oben.

Nun zu den Reisebüros.

Die Vergünstigungen, die in beiden Verfahren für die Kunden des Reisebüros liegen, können zunächst auch hier unter dem Gesichtspunkt des Wettbewerbs gesehen werden. Bietet ein Reisebüro seinen Kunden Vorteile, die andere Reisebüros nicht zu erbringen in der Lage oder willens sind, so ist dies eine Konkurrenzwaaffe.

Wollte man allerdings die Meinung vertreten, daß die von den Reisebüros erzielten Kreditumsätze direkt zu Lasten anderer Betriebe gingen, welche diese Vergünstigungen nicht gewähren, so hieße dies einem Trugschluß zum Opfer fallen. Denn diejenigen Reisenden, die nur unter Zuhilfenahme eines Kredites ihre Reise antreten können, kämen als Barkunden für ein anderes Reisebüro ja im Augenblick überhaupt nicht in Betracht. Ihre Nachfrage nach Fremdenverkehrsleistungen entfielen zumindest in diesem Zeitpunkt, und ist sie zeit- bzw. periodengebunden, so entfielen sie ganz, wenn keine Möglichkeit des Kredites bestünde. Sie entginge dann nicht nur irgendeinem Reisebüro, sondern der Fremdenverkehrswirtschaft überhaupt. Der wichtigste Punkt der Kreditreisen liegt hinsichtlich des Umsatzes in der Erfassung jener Fälle, bei denen wegen temporärer Kaufkraftschwäche anders als durch Kredite eine Teilnahme am Fremdenverkehr nicht oder nicht in dem nötigen oder geplanten Umfang stattfinden könnte. Ein großer Teil der sogenannten "touristischen Bedürfnisse" tritt eben periodisch auf und ist daher auch periodengebunden. Hierin besteht auch der wesentliche Gegensatz zum Warenkreditumsatz, der oft nur eine zeitliche Vorverlagerung darstellt, während periodengebundener Fremdenverkehrsumsatz entweder in der vorbestimmten Zeit stattfinden kann oder sonst für diese Periode ausfällt. Diese Fälle sind es nämlich, die der gesamten Fremdenverkehrswirtschaft zusätzlichen Umsatz zuzuführen in der Lage sind, wenn sie durch Kredite erfaßt werden können. Im Hinblick auf diese Fälle stellt die Einrichtung der Kreditmöglichkeiten im Fremdenverkehr eine echte Maßnahme der Fremdenverkehrsförderung dar.

Daß die Kreditumsätze in den meisten Fällen tatsächlich auch zusätzliche Umsätze sind, das heißt solche, die andernfalls nicht auch zustande gekommen wären, darf wohl angenommen werden. Niemand, der die Fremdenverkehrsleistungen bar zu bezahlen in der Lage ist, wird den Zeitaufwand und die immerhin nicht unerheblichen Kosten auf sich nehmen, um einen Kredit zu erlangen, dessen er nicht bedurft hätte.

3. Risiken

Die besonderen, mit dem Teilzahlungsgeschäft verbundenen Risiken wurden bereits an anderer Stelle¹⁾ behandelt und brauchen deshalb nicht wiederholt zu werden. Dagegen erscheint es notwendig zu untersuchen, ob und gegebenenfalls welche speziellen Risiken mit der Gewährung von Verbraucherkrediten für Dienstleistungen verbunden sind. Dies läuft letztlich darauf hinaus festzustellen, welche Unterschiede hinsichtlich der Risiken zwischen Verbraucherkrediten für Güter und Dienstleistungen bestehen.

Zunächst sei bemerkt, daß die Reaktion maßgebender Organe der deutschen Fremdenverkehrswirtschaft auf die Einführung der Kreditreisen in Deutschland negativ war. Gegen den Dienstleistungskredit wurde eine Reihe von Argumenten vorgebracht, von denen eines der wichtigsten das des Fehlens einer dinglichen Sicherheit ist.²⁾

Man muß nun unterscheiden zwischen den Kreditrisiken der Fremdenverkehrsbetriebe und denen der Finanzierungsinstitute.

Die vertraglichen Abmachungen zwischen den einzelnen Finanzinstituten und ihren Vertragsfirmen weisen materielle Abweichungen auf. Es finden sich sowohl Risikobeteiligung allein oder sogar Beteiligung an Risiko und zusätzlich an der aktiven Finanzierung (meist auf genossenschaftlicher Basis), als auch der Ausschluß der Vertragsfirmen von jeglicher Risiko- und Finanzierungs-beteiligung.

Einen Beitrag zu den Verwaltungskosten in Form der sogenannten Händlerprovision müssen jedoch alle angeschlossenen Firmen leisten. Man kann hierin natürlich eine Beteiligung

1) Siehe hierzu im Kapitel B dieses Abschnittes unter V/3 "Risiken und Risikopolitik" vor allem die Ausführungen über Ausfallrisiko, Verschleppungsrisiko, spezielles Teilzahlungsrisiko, aktives und passives Finanzierungsrisiko.

2) Lt. Mitteilung des DRV beruht die ablehnende Haltung des Deutschen Reisebüroverbandes zumindest in diesem Punkt auf einer Stellungnahme des Amtes für Bankenaufsicht vom Mai 1953. Danach lehnte die Aufsichtsbehörde die Teilzahlungsfinanzierung von Ferienreisen wegen der fehlenden Besicherung der Kredite ab.

an den Kreditausfällen der Teilzahlungsbank erblicken und somit von einer indirekten Risikobeteiligung sprechen. Da der zu vergütende Prozentsatz der Kreditumsätze aber bekannt ist und stets gleich bleibt, ist zumindest die Gefahr unübersehbarer Wagnisse, d.h. solcher, die unerwartet in unbekannter Höhe auftreten können, ausgeschaltet.¹⁾

In den beiden schon genannten Fällen praktischer Verwirklichung der Kreditreisen in Deutschland ist die Frage des Kreditrisikos für die Reisebüros überhaupt ohne Bedeutung, wenn man von der Möglichkeit absieht, daß die Teilzahlungsbank zahlungsunfähig werden und damit die Kreditschecks auf ihren Namen nicht mehr einlösen könnte. In den beiden getroffenen Abkommen ist eine Risikohaftung der Reisebüros ausgeschlossen worden. Alleiniger Träger des Risikos ist jeweils das Finanzierungsinstitut. Damit ist die Risikofrage, soweit sie die genannten Fremdenverkehrsbetriebe betrifft, bereits beantwortet. Von diesem Gesichtspunkt aus bestehen gegen Kreditreiseabkommen der gleichen Art also keine Bedenken.

Für Fremdenverkehrsbetriebe, die möglicherweise ähnliche Abkommen mit Banken, jedoch unter Risikobeteiligung in irgendeiner Form abschließen wollen, ist die Frage nach dem Wesen des Risikos für Dienstleistungskredite aber ebenso von Bedeutung wie für die Träger des Gesamtrisikos, nämlich die Finanzierungsinstitute. Deshalb ist zu untersuchen, wie sich das Fehlen des Sachwertes bei der erwähnten Kreditart auf die Risiken auswirkt.

Die Kreditsicherung bei den einzelnen Formen des Verbraucher-kredites muß zu diesem Zwecke noch einmal ins Gedächtnis gerufen werden.

1) Einige Beispiele sollen die Unterschiede verdeutlichen: Die wichtigsten Bedingungen lauten:

Kunden-Kredit-Bank K.G.a.A.: Händlerprovision 3 %, Bildung eines Sperrkontos in Höhe von 10 % des Kreditumsatzes zur Ausfalldeckung.

Kunden-Kredit-Genossenschaft des bay. Einzelhandels e.G.m.b.H.: Händlerprovision 3%; Zeichnung von Anteilen: 1 Anteil = 300 DM berechtigt zu Jahresumsatz bis 6000.- DM. Übernahme der Ausfallhaftung bis 600.- DM je gezeichneten Anteil.

WKV Waren-Kredit-Verkehr G.m.b.H.: Händlerprovision 4%; weder Beteiligung an der Mittelaufbringung noch am Kreditrisiko. (Reuschel, a.a.O., S. 108)

Am deutschen Teilzahlungsmarkt unterscheiden wir bekanntlich die Finanzierung langlebiger Gebrauchsgüter nach dem B- und C-System und die Finanzierung des geringwertigen Konsumbedarfes nach dem Anweisungssystem.

Die Sicherung der Kredite erfolgt beim B- und C-System gleichermaßen zunächst durch die Forderung einer Anzahlung in bar, ferner durch den Eigentumsvorbehalt an dem verkauften Gut bis zur völligen Bezahlung bzw. durch Sicherungsübereignung. Im C-Geschäft, das vornehmlich bei der Finanzierung von hochwertigen Gebrauchsgütern wie Maschinen und Kraftfahrzeugen zur Anwendung kommt, besteht zusätzlich die Sicherung durch Wechsel. Bei beiden Systemen beruht die Sicherheit zu einem erheblichen Teil auf dem Gegenstand des Kreditgeschäftes.

Anders beim sogenannten A-Geschäft. Hier sind dem Finanzierungsinstitut bei Abschluß des Kreditvertrages weder Kaufgegenstand noch Verkäuferfirma, die der Kunde wählt, bekannt. Auch wird in der Regel keine Anzahlung verlangt, da man sie ja nicht nach dem Objekt bemessen kann. Zwar besteht theoretisch auch hier eine Sicherung durch die Gegenstände, doch erkennt man deren geringen praktischen Nutzen, wenn man die mit A-Krediten vorzugsweise erworbenen Waren betrachtet. Bei den im A-Geschäft gegen Kaufschecks bezogenen Waren handelt es sich ja nicht wie im B- und C-Geschäft um einzelne hochwertige Objekte, sondern in der Mehrzahl um mehrere, kleinere und oft geringwertige Gegenstände, die dem Wertverlust zudem vielfach in sehr hohem Maße unterliegen. An der Spitze der mit Hilfe der A-Kredite bezogenen Waren liegen Gebrauchsgegenstände des täglichen Bedarfes wie Bekleidung, Schuhwaren, sonstige Textilien, Haushaltsgeschirr usw. Hält man sich vor Augen, wie gering der Sicherungswert von vielen dieser Güter ist, wenn sie in Gebrauch genommen wurden, so z.B. von Leibwäsche oder von Stoffen, die verarbeitet worden sind, um zwei besonders deutliche Fälle herauszugreifen, dann wird klar, daß die Sicherung der Kredite hier nicht auf den Kaufobjekten beruhen kann. Deren anderweitige Verwendbarkeit wäre bei Rücknahme in vielen Fällen über-

haupt nicht gegeben. Dazu kommt, daß die Kosten einer eventuellen Rücknahme bzw. Pfändung und Verwertung der im Anweisungskreditgeschäft (auch Kleinkreditgeschäft genannt) vom zahlungsunfähig gewordenen Kreditnehmer erworbenen, oft geringwertigen und vielleicht schon stark abgenutzten Gegenstände meist in keinem vernünftigen Verhältnis zu dem zu erzielenden Erlös stehen würden. Die Sicherung dieser Kredite, die man als Personalkredite betrachten muß, kann nur in der Person des Kreditnehmers oder seines Bürgen, damit praktisch in der Erhaltung ihrer Einkommen, bestehen. Nur aus dem zukünftigen Einkommen der Kreditnehmer kann die für den Kreditgeber verwendbare Gegenleistung fließen.¹⁾

Dies bedeutet, daß bei den nach dem Anweisungssystem gewährten Krediten viel weniger die auf Kredit bezogenen Leistungen, als vielmehr die persönlichen Verhältnisse und die Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers für die Sicherheit des Kredites eine Rolle spielen.

Diese Erkenntnis, die sich auch im Ausland immer mehr durchsetzt,²⁾ ist von höchster Bedeutung für die Beurteilung der Verbraucherkredite für Dienstleistungen.

Obwohl die gesamte Fachliteratur über den Verbraucherkredit den Sachwert der verkauften Waren in den Mittelpunkt der Kreditsicherung stellt und nur greifbare Güter als Objekte der Teilzahlungsfinanzierung akzeptiert, bildet in der Praxis, wie wir sahen, eben vielfach nicht der Sachwert die Grundlage der Kreditsicherung.

1) Vgl. Reuschel, H., a.a.O., S. 34: "Für die Rückführung des Kredites sowie dessen Sicherung ist bei der Kundenfinanzierung das Einkommen der allein ausschlaggebende Faktor."

2) Selbst im konservativen England hatten schon 1954 die Verbraucherkredite für Reiseleistungen (hire purchase) Fuß gefaßt. Siehe hierzu "Handelsblatt" Nr. 63 vom 3.6.1955: "... Mehr und mehr verblaßt die alte Regel, daß Kundenkredit nur auf mehr oder weniger dauerhafte Verbrauchsgüter gewährt werden kann. Mit den britischen Luftverkehrsgesellschaften vermag man unter dem "pay later" bereits in alle Welt zu fliegen, und Ferien "on tick" erfreuen sich ähnlich wachsender Popularität!"

Wer den Konsumentenkredit für Dienstleistungen mit dem Hinweis auf den fehlenden Sachwert einer sofort verbrauchbaren Leistung ablehnt, übersieht dabei, daß seit vielen Jahren und in großem Umfang schon Kredite für Güter gegeben werden, die auf Grund ihrer Eigenart ebensowenig als materielle Kreditsicherung geeignet sind wie Dienstleistungen eines Reisebüros oder eines Beherbergungsbetriebes.

Damit entfällt ein wesentliches Argument gegen den Dienstleistungskredit. Dessen Sicherung muß, wie im Anweisungskreditgeschäft der Teilzahlungsbanken überhaupt, auf der Sicherheit des Einkommens der Kreditnehmer oder ihrer Bürgen beruhen. Er bedient sich wie dieser der Lohn- und Gehaltsabtretung bzw. stützt sich auf Versorgungsleistungen und dergl. mehr. Ein materieller Unterschied in der Kreditsicherung besteht also kaum. Deshalb ist es auch kein Zufall, daß das Übereinkommen ABR - WKV auf dem A-System beruht. Für die Teilzahlungsbank ergibt sich keinerlei Notwendigkeit, die im A-Geschäft eingeführten Bedingungen den Kunden gegenüber zu revidieren oder eine neue Abteilung einzurichten. Sie eröffnet ihren Kunden neue Verwendungsmöglichkeiten im Rahmen einer eingeführten und bewährten Kreditform, ohne neue Risiken einzugehen. Die Kreditprüfung im A-Geschäft braucht zu diesem Zwecke keine Änderung zu erfahren, denn die Verwendung der Kaufschecks ist der Bank im voraus ja nicht bekannt und braucht es auch nicht zu sein.

Die Tatsache, daß die WKV-Teilzahlungsbank zu diesen Bedingungen ein solches Abkommen geschlossen hat, dürfte der Beweis dafür sein, daß sie die Risiken einer Verwendung ihrer Kredite für Fremdenverkehrsleistungen zumindest nicht höher einschätzt als die im sonstigen Anweisungsgeschäft üblichen.¹⁾

Die Frage der Risiken für Fremdenverkehrsbetriebe, welche ihren Kunden die Möglichkeit der Kreditreisen eröffnen wollen, hängt, wie wir sahen, in erster Linie von der organisatorischen Form der Verwirklichung ab. Daß es möglich ist,

1) "Land- und Seereisen" gaben als Kreditausfall bei ca. 5.000 Fällen 0,3 % an (Seubert, O., a.a.O., S. 66). Da eine durchschnittliche Ausfallquote von ca. 1%, in Zeiten guter Wirtschaftslage auch weniger, als normal angesehen wird (Reuschel, H., a.a.O., S. 99), sind 0,3% Kreditausfall vom Umsatz als sehr günstig anzusehen.

die Kreditrisiken völlig von den Fremdanverkehrsbetrieben fernzuhalten und sie auf die Finanzierungsinstitute zu überwälzen, zeigt die Praxis.

Sollte sich in irgendeiner der anderen möglichen organisatorischen Formen der Kreditreisen eine Risikobeteiligung von Fremdenverkehrsbetrieben als notwendig erweisen, so braucht die Furcht vor einem gegenüber Warenverbraucherkrediten erhöhtem Wagnis infolge des Fehlens eines greifbaren Sachwertes aus den oben genannten Gründen kein Hinderungsgrund zu sein. Das Wagnis ist nicht größer als im bisher bereits mit Erfolg praktizierten Anweisungs-Teilzahlungsgeschäft.

4. Kosten

Von entscheidender Bedeutung für Durchführbarkeit und Rentabilität von Kreditreisen ist für die Fremdenverkehrsbetriebe die Höhe der ihnen dadurch zusätzlich entstehenden Kosten. Zwar hängen auch diese, wie die Risiken, wieder weitgehend von der gewählten organisatorischen Form ab, lassen sich aber in keinem Fall ganz vermeiden.

Unter der Voraussetzung, daß die Kredite nicht von den Fremdenverkehrsbetrieben selbst in eigener Regie, sondern auf Grund einer Abmachung mit einem Finanzierungsinstitut von diesem gewährt werden, kann man die von dem Fremdenverkehrsbetrieb zu tragenden Kosten wie folgt einteilen:

Die an das Finanzierungsinstitut zu zahlende Firmengebühr aus den getätigten Kreditumsätzen;

Zusätzliche Verwaltungskosten:

- a) für Entgegennahme und Weiterleitung der Kreditanträge,
 - b) für die Abrechnung der Kreditunterlagen,
 - c) für Portospesen
- (je nach Organisationsform)

Bei Risikobeteiligung:

- a) der vom Fremdenverkehrsbetrieb zu tragende Anteil an den effektiven Ausfällen
- b) der entgangene Zins aus den auf Sperrkonten zu unterhaltenden Haftungssummen (meist ein Prozentsatz des vorhergehenden Jahresumsatzes), sofern eine Versinsung nicht erfolgt;

Der dem Fremdenverkehrsbetrieb entstehende Zinsverlust, der sich ergibt, weil die Kreditbelege erst später (meist in Abständen von etwa zwei Wochen) von dem Institut eingelöst werden und damit dem Fremdenverkehrsbetrieb als Bar-mittel zwischen dem Zeitpunkt der Annahme und dem der Einlösung nicht zur Verfügung stehen.

Untersuchen wir die einzelnen Kostenarten:

Die Firmengebühr aus den Kreditumsätzen ist grundsätzlich be-rechtigt, weil die Kreditumsätze im allgemeinen zusätzliche Umsätze der Vertragsfirmen des Finanzierungsinstitutes dar-stellen, die auch zusätzlichen Gewinn bringen. Sie ist ein Zuschuß zu den Kosten, die ja beim Anweisungsgeschäft fast ausschließlich von den Teilzahlungsbanken getragen werden. Die Sätze bewegen sich zwischen 2 und 4 % der Kreditumsätze, je nachdem, ob die Vertragsfirma zusätzlich am Risiko be-teiligt ist oder nicht.

Es erhebt sich die Frage, ob die allgemein üblichen Vergütungs-sätze auch für Fremdenverkehrsbetriebe tragbar sind.

Die Firmengebühr ist für die Vertragsfirmen solange tragbar, als sie zusammen mit den sonstigen zusätzlichen Kosten der Kreditfinanzierung nicht die Verdienstspanne an der kredi-tierten Leistung überschreitet. Wo diese Grenze liegt, ist für die einzelnen Betriebe verschieden.

Jeder Betrieb hat eine andere Kostenstruktur, worin die Ver-schiedenheiten der Branchen, der Betriebsgröße, des Stand-ortes, aber auch die Kapazitätsausnutzung zum Ausdruck kom-men. Gerade in der Fremdenverkehrswirtschaft bestehen hier

so große Unterschiede, daß es nicht möglich ist, die Frage allgemein zu beantworten..

Die Handelsspannen der Reisebüros liegen, insgesamt gesehen, in aller Regel weit unter denen des Einzelhandels. Beim Verkauf von Fahrtausweisen liegt die durchschnittliche Handelsspanne bei 5 %. Auch für verschiedene andere Dienstleistungen, z.B. die Unterkunftsvermittlung und die Vermittlung von Einzelreisen sowie Einzelpauschalaufenthalten, stehen selten höhere Spannen als 5 % zur Verfügung.

Bei Gesellschaftsreisen liegen diese Spannen etwas höher. Führt sie das Reisebüro selbst durch, tritt es also als Reiseunternehmer auf, so beträgt die Spanne rd. 10 %. Wirkt das Reisebüro aber nur als Reisemittler, indem es selbst die Reisen bucht, so werden durchschnittlich 7 % gewährt.¹⁾

Aus der durchschnittlichen Höhe der Reisebürospannen ist ersichtlich, daß eine Firmengebühr in Höhe von 4 % für die Kreditleistungen eine erhebliche Belastung des Reisebüros darstellt. Eine Rolle spielt allerdings, wie sich die durchschnittlichen Umsätze auf die einzelnen Dienstleistungsgruppen verteilen. Stellen die Gesellschaftsreisen, und hiervon noch die in eigener Regie, den Hauptanteil, so mögen 3 - 4 % tragbar sein, wenn man in Rechnung stellt, daß es sich ja durchwegs um zusätzliche Umsätze handelt. Richtet man sich exakt nach der Kostenträgerrechnung, so ist für eine Reihe von Reisebüroleistungen ein Prozentsatz von 3 - 4 % zu zahlende Vergütung untragbar. Werden die Kreditbescheinigungen für alle Reisebüroleistungen angenommen, so müssen die an die Bank zu entrichtenden Vergütungssätze im allgemeinen wohl etwas niedriger angesetzt werden.

Weniger ins Gewicht fällt die Firmenprovision, wenn die Kredite nur für Gesellschaftsreisen angenommen werden, wie es bei "Land- und Seereisen" geschieht. Dazu kommt, daß eine

1) Nach Angaben des Amtlichen Bayerischen Reisebüros

Anzahlung in bar verlangt wird. Je höher die Baranzahlung ist, desto geringer sind die vom Reisebüro zu tragenden Kosten, denn bei zunehmender Anzahlung vermindert sich die Restkreditsumme, aus der die an das Finanzierungsinstitut zu zahlende Vergütung ja berechnet wird. Wird bei einem angenommenen Preis für eine Gesellschaftsreise von 400,-- DM eine Anzahlung von 25 % verlangt, so ermäßigt sich der aus der kreditierten Summe von 300,-- DM zu zahlende Satz von 4 % auf effektiv 3 % des Umsatzes von 400,-- DM, nämlich 12,-- DM.

Beherbergungsbetriebe sind anlageintensiv und demzufolge mit hohen Fixkosten belastet. Für sie ist die Frage der Kapazitätsausnutzung deshalb von grundlegender Bedeutung. Da die festen Kosten auch bei geringerem Ausnutzungsgrad anfallen und getragen werden müssen, verbessert jede zusätzlich entfaltete Nachfrage die Ertragslage, denn die Angebotspreise sind meist durch die Konkurrenz bestimmt. Für Beherbergungsbetriebe dürfte ein Satz von 3 - 4 % dann tragbar sein, wenn die vorhandene Kapazität auf diese Weise besser ausgenützt werden kann. In der Saison, in der die Kapazität auch ohne Kreditkunden voll ausgelastet ist, wäre dagegen die zu zahlende Provision ein Verlust. Über die Zweckmäßigkeit und Art von Kreditabkommen zu entscheiden, ist deshalb immer dem Unternehmer vorbehalten.

Die durch die Kreditabkommen entstehenden zusätzlichen Verwaltungskosten sind je nach Art des getroffenen Abkommens verschieden.

Für das ABR ergibt sich aus dem Vertrag mit WKV lediglich die Notwendigkeit, nach bestimmten Zeiträumen die angenommenen Kaufschecks zusammenzufassen, in einer Liste aufzuführen und an die Teilzahlungsbank zur Einlösung weiterzugeben. Die Bearbeitung und Genehmigung der Kreditanträge liegt ja allein bei WKV. Die Kaufschecks werden wie Bargeld entgegengenommen. Nennenswerte Unkosten entstehen dem Reisebüro bei diesem Verfahren also nicht.

Werden die Kreditanträge bei dem Reisebüro direkt gestellt, wie beim Verfahren "Land und Seereisen", so kommen die Kosten der Weiterleitung hinzu.

Bei den beiden bekannten Abkommen ist bekanntlich eine Risikobeteiligung im einzelnen für die Reisebüros ausgeschlossen. Auch ein Sperrkonto braucht deshalb nicht gebildet zu werden. Sofern andere Abkommen eine Kredithaftung vorsehen, ermäßigen sich dabei meist die Vergütungssätze, worin ein gewisser Ausgleich liegt.

Schließlich bleibt noch der Zinsausfall aus der turnusmäßigen Einlösung der Kreditunterlagen. Setzt man einen gleichmäßigen Anfall der Kreditscheine voraus, so beträgt die Wartezeit bei zweiwöchentlicher Einlösung nur für einen Bruchteil der Belege länger als 10 Tage. Bedenkt man die geringe Verzinsung auf den Scheck-, Kontokorrent- und Girokonten, so fällt der Zinsverlust kaum ins Gewicht. Eher könnte die vorübergehende Schmälerung der flüssigen Mittel zu Buch schlagen. Doch auch diese Klippe ist zu umgehen, wie das Abkommen ABR - WKV zeigt, in welchem der Passus enthalten ist, daß bei stärkerem Anfall der Kreditschecks diese in kürzeren Abständen als zweimal monatlich einzulösen sind.

Es zeigt sich also, daß bei entsprechender Fassung der Kreditverträge zwischen Bank und Fremdenverkehrsbetrieb die zusätzlichen Kosten und Verwaltungsarbeiten für letzteren auf ein Minimum beschränkt werden können.

Voraussetzung für die wirtschaftliche Rationalität dieser zusätzlichen Aufwendungen des Kreditgeschäftes ist natürlich ein sich daraus ergebender zusätzlicher Nutzen. Wie schon an anderer Stelle festgestellt wurde (S. 170), ist dieser in dem zusätzlichen Umsatz zu erblicken, der durch die Kreditkunden dem Unternehmen zugeführt wird. Rentabel wird der Kreditumsatz aber nur dann sein, wenn er auch

wirklich "zusätzlich" ist, d.h. wenn dadurch Kunden gewonnen werden, die als Barkäufer nicht in Frage gekommen wären, und wenn die vorhandene Kapazität noch Raum für den zusätzlichen Umsatz bietet.

Daß man den Kreditumsatz durchweg als zusätzlich zu dem Barumsatz wird annehmen können, wurde auch schon gesagt. Der Fall, daß ein Verbraucher die Kosten eines Kredites und den für die Beantragung notwendigen Zeitaufwand auf sich nehmen wird, obwohl er über die für Fahrt, Aufenthalt und sonstige Leistungen erforderlichen Barmittel frei verfügen kann, dürfte zu wenig vernunftgemäß sein, als daß er allzu häufig auftreten könnte. Die Wahrscheinlichkeit, daß die Kreditkunden auch ohne weiteres hätten bar bezahlen können, ist somit gering.

5. Gestaltung und Finanzierung

Grundsätzlich bestehen für die Gestaltung der Dienstleistungskredite von Fremdenverkehrsunternehmen folgende Möglichkeiten:

Kreditgebung in eigener Regie

- a) aus eigenen Mitteln (Selbstfinanzierung; Beteiligungen)
- b) aus fremden Mitteln (Bankkredite)

Kreditgebung auf Grund der Zusammenarbeit mit speziellen Finanzierungsunternehmen.

Die Finanzierung der Verbraucherkredite in eigener Regie finden wir im Handel in organisierter Form nur bei Großbetrieben, in der nichtorganisierten Form des "Borgens" allgemein.

Bekanntlich lassen sich die mit dem Teilzahlungsgeschäft verbundenen Risiken nur dann in erträglicher Höhe halten, wenn die Abwicklung der Kreditgebung, vor allem die Kreditwürdigkeitsprüfung, sachkundig und sorgfältig durchgeführt wird. Die unter Beachtung kaufmännischer Gesichtspunkte ordnungsgemäße Kreditgebung stellt aber an die Betriebe Anforderungen, welche die Masse der Fremdenverkehrsbetriebe ebenso-

wenig erfüllen kann, wie die Mehrzahl der kleinen und mittleren Einzelhandelsgeschäfte. Die Notwendigkeit einer exakten Kreditprüfung und die mit Berechnung der Gebühren, Überwachung und Einziehung der Außenstände verbundenen Verwaltungsarbeiten würden die Einstellung von entsprechend geschultem Personal verlangen. Die dadurch entstehenden Kosten stünden in keinem Verhältnis zu dem durch die Kreditgeschäfte erzielten Nutzen. Schon daran dürfte die Vergebung von Verbraucherkrediten durch Fremdenverkehrsbetriebe in eigener Regie scheitern.

Es sprechen aber noch andere Argumente gegen dieses System der Durchführung. Beherbergungsbetriebe, die selbst Kredite gewähren wollten, müßten die Kreditprüfung bei Ankunft des Gastes vornehmen, um bei Fehlen der erforderlichen Voraussetzungen die Aufnahme ablehnen zu können. Nun ist es aber allgemein nicht üblich, den ankommenden Gast zur Offenlegung seiner finanziellen Lage zu veranlassen, was von diesem zweifellos als beleidigend empfunden werden würde. Zur Vermeidung besonderer Risiken wäre es aber nötig, ihn zumindest daraufhin anzusprechen, ob er auf Kredit unterzukommen wünsche oder nicht. Abgesehen davon könnte eine Kreditprüfung am Zielort des Reisenden, oft viele Kilometer von seinem Wohnort entfernt, nur mit weit größeren Unsicherheitsfaktoren stattfinden als am Wohnort. Ebenso wäre die Verfolgung der Forderungen durch die räumliche Entfernung wesentlich erschwert. Im Auslandsfremdenverkehr würden sich diese Schwierigkeiten noch erhöhen.

Dazu kommen die Probleme der finanziellen Mittelaufbringung für die Kreditgebung. Daß bei der Teilzahlungsfinanzierung erhebliche Mittel vonnöten sind, wurde schon an anderer Stelle gezeigt (S. 70). Die mögliche Art der Finanzierung hängt natürlich von der Unternehmungsform ab. Gerade viele mittelständische Betriebe der Fremdenverkehrswirtschaft wären kaum in der Lage, die erforderlichen Mittel beizubringen, von der Rentabilität ganz zu schweigen.

Erhebliche Gefahren liegen schließlich in der Möglichkeit begründet, daß mittlere und kleinere Fremdenverkehrsbetriebe

nach eigenem Gutdünken und ohne die zu einer exakten und fachlich einwandfreien Kreditprüfung notwendigen Erfahrungen und Mittel zu besitzen, sich dem Kreditgeschäft zuwenden. Ein sich darauf unter Umständen verlagernder Wettbewerb würde für viele Betriebe wegen der zu erwartenden Verluste und wegen der wahrscheinlich unterschätzten Anforderung an die Liquidität ruinös sein. Die Form des im Einzelhandel verbreiteten "Borgens", der sogenannten "wilden Kredite", dürfte für Fremdenverkehrsbetriebe ohnedies kaum in Frage kommen, weil das meist fehlende längere Bekanntsein und vielfach die örtliche Trennung solche Praktiken von vornherein ausschließen.

Dies alles spricht gegen ein System der Dienstleistungskredite, bei welchem die einzelnen Fremdenverkehrsbetriebe selbst Kreditgeber sind und deshalb auch Kosten und Risiken allein zu tragen haben. Für einige große Reisebüros und Transportunternehmungen mag dies durchführbar und auch rentabel sein, nicht aber für die große Masse der Fremdenverkehrsbetriebe.

So bleibt schließlich die Zusammenarbeit mit Finanzierungsinstituten der für die meisten Betriebe gangbare Weg zur Ermöglichung von Kreditreisen. Dabei sind wiederum verschiedene Systeme denkbar.

Zunächst bietet sich der schon praktisch erprobte Weg der vertraglichen Bindung mit bereits bestehenden Verbraucherkreditinstituten. Über die Grundsätze und die möglichen Modifizierungen dieses Verfahrens wurde bereits gesprochen.

Eine weitere Möglichkeit bildet die Gründung neuer Spezialinstitute für die Finanzierung von Dienstleistungen. Diese könnte mit und ohne Mitwirkung der Fremdenverkehrswirtschaft erfolgen. Sollte sich der Gedanke der Verbraucherkredite für Fremdenverkehrsleistungen auch in Deutschland, vielleicht auf Grund einer veränderten Wirtschaftslage, stärker durchsetzen, so käme die Gründung entsprechender Kreditinstitute durch jeweils eine Reihe von Fremdenverkehrs-

betrieben in Frage. Die Finanzierung wäre durch Beteiligungen der Fremdenverkehrsbetriebe und gegebenenfalls sogar von Fremdenverkehrsverbänden zu lösen. Darüber hinaus könnten Geschäftsbanken beteiligt werden. Das so entstandene Spezialinstitut hätte die Aufgabe, alle mit der Krediterteilung verbundenen Arbeiten und Risiken zu übernehmen, den Rücklauf der Kredite zu überwachen und die als Kreditbestätigungen auszugebenden Zertifikate einzulösen. An ein solches Kredit-system könnten sich Reisebüros, Transportunternehmen und Beherbergungsbetriebe in gleicher Weise anschließen. Letztlich wäre sogar eine Dachorganisation dieser Institute denkbar, welche die Gleichartigkeit der Bedingungen gewährleisten würde.

Besondere Aufmerksamkeit verdient noch die Möglichkeit einer Lösung auf genossenschaftlicher Basis analog der des kreditgebenden Einzelhandels.¹⁾ Wie die interessierten Einzelhandelsbetriebe könnten auch die einschlägigen Fremdenverkehrsbetriebe, gewissermaßen als Hilfsbetriebe, Kredit-Genossenschaften gründen. Die Anteile würden dann, je nach Größe, zu einem bestimmten Jahreskreditumsatz berechtigen. Damit würde man die größeren Betriebe mit einem entsprechend höherem Kreditumsatz stärker an der Finanzierung beteiligen, als kleinere und finanziell weniger leistungsfähige Unternehmen. Daneben bestünde natürlich auch hier die Möglichkeit, daß Fremdenverkehrsverbände und -gemeinden sowie andere am Fremdenverkehr interessierte Körperschaften Anteile zeichnen. Als reine Zweckinstitutionen ohne Gewinnabsicht gegründet, könnten möglicherweise den angeschlossenen Fremdenverkehrsbetrieben hinsichtlich der Beiträge zu den Betriebskosten geringere Sätze eingeräumt werden, als von erwerbswirtschaftlichen Finanzierungsunternehmungen.

Die Haftung der Mitgliedsfirmen als Genossen wäre durch den Abschluß von Kreditversicherungen zwar nicht formell, aber doch effektiv in ihren etwaigen Auswirkungen zu mildern.

1) Vergleiche die Bedingungen der Kunden-Kredit-Genossenschaft des bayer. Einzelhandels auf S. 172

Die Kredit- und Verwaltungskosten solcher Institutionen müßten wie im allgemeinen Teilszahlungsgeschäft zum Teil von den Kreditnehmern und zum Teil von den Mitglieds- oder Vertragsfirmen getragen werden. Die Sätze für die Kreditnehmer würden sich kaum von den im sonstigen Anweisungsgeschäft üblichen unterscheiden, ebensowenig die sonstigen Bedingungen für die Krediteinräumung, namentlich die Kreditdauer von rd. sechs Monaten.

Institutionen der genannten Art unter direkter Mitwirkung der Fremdenverkehrswirtschaft böten den Vorteil, daß der Einfluß auf die Geschäftspolitik für die Fremdenverkehrsbetriebe gesichert wäre.

Auf der anderen Seite stehen dem als Nachteile die Kosten der Gründung und Errichtung sowie die unumgängliche Zeit zum Anlaufen einer solchen Institution und zum Sammeln von Erfahrungen gegenüber. Ferner verlangt der Erwerb von Beteiligungen an einem Kreditinstitut zusätzliches Kapital, sofern nicht freie Mittel zur Verfügung stehen. Kann eine Transformation auf der Aktivseite der Bilanz (durch Abstoßen anderer Beteiligungen, Verflüssigung von Teilen des Anlage- oder Umlaufvermögens o.ä.) nicht stattfinden, so müssen dem Unternehmen neue Mittel zugeführt werden, was sich in einer Verlängerung der Bilanz ausdrückt.¹⁾ Wird das bankähnliche Institut ohne Gewinnabsicht geführt, so unterbleibt eine Versinsung der Anteile. Die dadurch eingesparten Kosten kommen aber den Teilhabern wieder zugute, weil dann geringere Zuschüsse zu den Verwaltungskosten nötig sind.

Die Höhe der Beteiligung an dem Finanzierungsinstitut würde man zweckmäßigerweise nach den Kreditumsätzen bemessen. Diese wiederum richten sich nach dem Anteil der Kreditgeschäfte am Umsatz. In jedem Fall ist die Beteiligung der Fremdenverkehrsbetriebe an der aktiven Finanzierung grundsätzlich eine Quelle der Kapitalbedarfssteigerung.

Diese Tatsachen sprechen für die Einschaltung bereits vorhandener Unternehmungen mit eingearbeiteter Belegschaft und

1) Vgl. hierzu Beckmann, L., a.a.O., S. 109-112

erprobter Organisation. Wie die Entwicklung laufen wird, ist ungewiß. Möglicherweise verläuft sie in beiden Richtungen.

Abzulehnen ist dagegen die Vergabe von unorganisierten Krediten durch Fremdenverkehrsbetriebe in der Form des im Handel üblichen Borgens. Durch das Auseinanderfallen der Standorte von Kreditnehmern und Betrieben stiege das Ausfalls- und auch das Verschleppungsrisiko stark an, wodurch die Liquidität der Betriebe bis zur Gefährdung der Betriebsbereitschaft belastet werden könnte.

In den Vereinigten Staaten von Amerika beschränkt sich die Verwendbarkeit von Reisekrediten nicht auf organisierte Reisen. Die "Service Credits" erteilenden Firmen geben Kreditkarten oder Kredithefte aus, mittels deren man die verschiedensten Dienstleistungen in Anspruch nehmen kann. Die Preise dieser Leistungen werden auf der Kreditkarte bzw. in dem Kreditheft eingetragen, und der Kunde unterschreibt die Rechnungen, welche von der Firma an das Kreditinstitut zur Einlösung weitergegeben werden.

Im gleichen Umfang könnten die Verbraucher Kredite in Deutschland erst dann verwendbar werden, wenn außer Reisebüros auch Transportunternehmen und vor allen Dingen Beherbergungsbetriebe Mitglieder von bestehenden oder neu zu gründenden Konsumentenkreditinstituten würden. Um den neueren Entwicklungen im Fremdenverkehr, der Motorisierung und der Campingbewegung, Rechnung zu tragen, müßten dann auch Reparaturwerkstätten¹⁾ und Besitzer von Zelt- und Campingplätzen in das Netz der angeschlossenen Firmen einbezogen werden, wobei es durchaus nicht nötig, ja nicht einmal erwünscht wäre, daß die betreffenden Betriebe Mitglieder nur eines Kreditinstitutes sind.

Für die Mentalität des Europäers dürfte es außerdem ratsam sein, Reisekreditzertifikate zu schaffen, die den Inhaber nicht zu

1) Die von den Automobilklubs an ihre Mitglieder ausgegebenen Reisekreditbriefe zur Begleichung gewisser unumgänglicher Dienstleistungen im Ausland weisen in diese Richtung.

einem Reisenden zweiter Klasse, zu einem Touristen "auf Pump" stempeln. Dies wäre mit dem vielseitig ausgeprägten Geltungsdrang der Verbraucher von heute unvereinbar und würde die Inanspruchnahme von Reisekrediten hemmen. Da heute schon von allen Geschäftsbanken und Sparkassen Inland-Reiseschecks ausgegeben werden und diese bereits bei den dem DEHOGA angeschlossenen Beherbergungsbetrieben in Zahlung genommen werden, ließe sich vielleicht ein Reisezahlungsmittel schaffen, das nicht bar ausgezahlt werden kann, aber auch Barkunden als Reisemittel dient. Das Verbraucherkreditinstitut könnte dann solche Zertifikate erwerben und dem Kreditnehmer zur Verfügung stellen.

V. BEDENKEN GEGEN REISEKREDITE

1. Psychologische Momente

Gegen die Einführung der Kreditreisen in Deutschland und gegen den Gedanken des Reisekredits überhaupt wurden von verschiedenen Seiten, auch von der Fremdenverkehrswirtschaft selbst, erhebliche Bedenken angemeldet und Einwände erhoben. Die wichtigste, mit sachlichen Argumenten geführte Stellungnahme gegen den Reisekredit liegt vom Deutschen Reisebüro-Verband (DRV) vor und wurde den Mitgliedsfirmen durch Rundschreiben bekanntgegeben.

Es sind sechs Punkte, die nach Auffassung des DRV gegen den Verbraucherkredit bei Reisedienstleistungen sprechen.¹⁾ Drei davon wurden an den entsprechenden Stellen bereits behandelt, nämlich das Risikoproblem sowie die Fragen der Mehrkosten und der zusätzlichen Verwaltungsarbeit für die Reisebüros. Daneben gründet der DRV seine ablehnende Haltung auf psychologische Motive. Es wird darauf hingewiesen, daß die psychologischen Folgen des Kaufs einer Reise auf Teilzahlung negativ seien, weil das lange andauernde Zahlen für eine genossene Leistung Verärgerung erzeuge. In einer Entgegnung auf Fuß (a.a.O.)

1) Zusammengefaßt wiedergegeben bei Fuß, K., a.a.O., S. 2

wird die Meinung vertreten, das Gefühl der Zahlungsverpflichtung hebe die Erholung zum Teil wieder auf,¹⁾ und von anderer Seite²⁾ wird ebenfalls behauptet, daß die Freude am Urlaub bzw. die Erinnerung an ihn doch sehr dadurch getrübt werde, daß noch Monate nachher dafür bezahlt werden müsse, um so mehr, wenn dieser noch verregnet gewesen sei. In vielen Fällen schließt sich an die Hervorhebung der negativen psychologischen Folgen die Befürchtung an, der Kreditreisende könnte aus dem Gefühl des Mißbehagens heraus seine übernommenen Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen und so die Fremdenverkehrsbetriebe schädigen.³⁾

Dazu ist vom Standpunkt der Fremdenverkehrswirtschaft folgendes zu sagen:

Daß Abzahlungsverpflichtungen allgemein als keine Freude empfunden werden, steht wohl außer Zweifel. Auch beim Erwerb von Sachgütern liegt hier kein großer Unterschied. Aber es ist und bleibt die Aufgabe des Verbrauchers, vor der Inanspruchnahme von Krediten zu prüfen, ob die durch den Kredit ermöglichten Nutzenstiftungen Kosten und Nachteile des Kredites, und dazu zählt auch die psychologische Seite der Rückzahlungsverpflichtung, überwiegen oder nicht. Es wurde schon früher gesagt, daß wohl die Kosten der Leistungen, nicht aber die dadurch ausgelösten Nutzungen rechnerisch erfaßt werden können. Letztere bleiben als Subjektiva des Verbrauchers von außen unkontrollierbar. Nur dann, wenn der erwartete Nutzen höher liegt als die Kosten, wird der denkende Verbraucher vom Reisekredit Gebrauch machen. Der Nutzen des Kredites überhaupt liegt in seiner überlegten und maßvollen Verwendung.

Sollte durch unüberlegtes Handeln des Verbrauchers der Kredit bzw. die damit verbundene Verpflichtung der Rückzahlung als

1) Menke, G.O.: in "Das Reisebüro", Jahrg. 1954 Nr. 23/24, S. 3/4

2) Dekiert in Gesorei-Mitteilungen Nr. 4, Mai 1955

3) Auch die internationale Reiseorganisation "HOTELPLAN" schloß sich zunächst den Argumenten des DRV an und betonte zusätzlich die Möglichkeit, der Kunde könne gegen seine Verpflichtungen einwenden, er sei nicht ordnungsgemäß bedient worden. (Seubert, O., a.a.O., S. 76)

lästig empfunden werden, so wird dies den Kreditnehmer belehren, das nächste Mal mehr Vorsicht walten zu lassen. Die Vorteile einer gelungenen Erholung und die Erinnerungen werden eher die Verpflichtung als weniger drückend erscheinen lassen. Und gelang die Erholung aus irgendwelchen Gründen nicht, so ärgert sich auch der barsahlende Reisende darüber.

Was die materiellen Folgen anbetrifft, so hat bei berechtigten Mängeln der dargebotenen Leistungen der Barkunde ebenso wie der Kreditkunde ein Recht zur Rüge und gegebenenfalls auf Schadenersatz dem Fremdenverkehrsbetrieb gegenüber. Die Leistungspflicht gegenüber dem Kreditinstitut wird dadurch nicht berührt. Jedenfalls besteht die vertragliche Pflicht des Kreditnehmers zur Erfüllung der Verpflichtungen aus dem Kreditvertrag. Hiervon werden (nach der praktizierten Form) die Fremdenverkehrsbetriebe ja gar nicht berührt, und es kann ihnen gleichgültig sein, mit welchen Gefühlen der Verbraucher seine Raten an das Kreditinstitut abbezahlt. Die Art der Finanzierung steht im Ermessen des Reisenden. Der Kredit kann für ihn von Vorteil und von Nachteil sein, je nachdem, in welcher Situation er sich befindet. Die Verantwortung für die richtige Wahl der Finanzierungsart liegt allein bei ihm.

2. Verhältnis zum Reisesparen.

Ein weiterer Einwand des DRV gegen das Kreditreisen besteht in der Auffassung, daß Reisesparen und Reisekredit Gegensätze seien und somit ein Nachteil für das von den Reisebüros unterstützte Reisesparen^{o)} entstünde.

Man darf nicht übersehen, daß Sparen und Kredit ihre Wurzeln und ihre Berechtigung wenn nicht in verschiedenen Verbraucherkreisen, so doch in verschiedenen Situationen des Verbrauchers haben.

Wer in der Lage ist, die für eine Erholungsreise erforderlichen finanziellen Mittel vor Reisebeginn anzusammeln, tut dies und wird es weiterhin tun. Für ihn wäre es ja auch unsinnig, sich

o) Das Reisesparen in organisierter Form vertreten in Deutschland die "Gemeinschaft für Sozialtouristik und Reisesparen" (GESOREI) und die "Deutsche Pergiengemeinschaft" (DFG)

mit Kreditverpflichtungen und -kosten zu belasten, während er durch Sparen je nach Anlage noch Zinsen bekommt. Der Reisekredit soll ja auch nicht, und dies dürfte vielerorts übersenen worden sein, aus Reisesparern Kreditreisende machen - das wäre schon aus vernunftmäßigen Überlegungen ein Unding - sondern er soll jene Fälle für den Fremdenverkehr erschließen, bei denen aus den schon mehrfach dargelegten Gründen die Alternative nicht Reisesparen oder Reisen auf Kredit und damit Barzahlung oder Kredit lautet, sondern "Teilzahlung oder Verzicht".¹⁾ Beide Einrichtungen sind unter dem Oberbegriff der Fremdenverkehrsförderung zu sehen und müssen sich ergänzen.²⁾ Letztlich ist es für die Fremdenverkehrswirtschaft ja auch nicht von primärer Bedeutung, wie der Konsum von Fremdenverkehrsleistungen finanziert wird, sondern entscheidend ist es, daß er zustande kommt, und zwar auch der Teil des Konsums, der nicht durch Reisesparen, sondern nur durch den Verbraucherkredit erfaßt werden kann.

Weitere Einwände gegen das Kreditreisen werden von der ethisch-sittlichen Seite aus erhoben.³⁾

Nun können rein wirtschaftliche Tatbestände nur unter Vorbehalt mit ethischen Maßstäben gemessen werden. In einer Marktwirtschaft sind sowohl Konsumwahl als auch die Art der Ver-

1) Fuß, K., a.a.O., S. 6

2) Nach den Erfahrungen des Amtlichen Bayerischen Reisebüros ist es selten der Fall, daß die gesamte Reise auf Kredit unternommen wird. Ein Teil der Leistungen wird bar aus Ersparnissen bezahlt, während der Kredit für den ungedeckten Spitzenbedarf Verwendung findet, der nicht vorfinanziert werden konnte. Dies beweist, daß Reisesparen und Reisekredit teilweise zusammenwirken müssen, damit die Reise Wirklichkeit werden kann.

3) Vor allem bei Menke, G.O., a.a.O.

wirklichung des Konsums, durch Sparen oder Kredit, grundsätzlich dem Verbraucher freigestellt, sofern sie nicht gegen geltende Gesetze oder die guten Sitten verstoßen.¹⁾ Beide haben in der modernen Wirtschaft ihre Existenzberechtigung aus verschiedenen Situationen heraus. Der Einwand, daß man nicht "Geschäfte um jeden Preis"²⁾ machen dürfe, berücksichtigt nicht, daß die Möglichkeit von Kreditreisen nicht nur den Fremdenverkehr fördern, sondern auch dem Verbraucher nutzen soll. Wenn der Verbraucher aus seiner subjektiven Situation heraus in der Kreditreise nicht einen Vorteil für sich erblickt, wird er sich nicht dazu entschließen; er wird ja nicht dazu gezwungen. Von den gegebenen Möglichkeiten Gebrauch zu machen oder dies zu unterlassen, sollte der Entscheidung des Verbrauchers anheim gestellt werden.

Bei einer von G.O. Menke (a.a.O.), Lüneburger Reise- und Verkehrsbüro, bezüglich des Reisekredits veranstalteten Umfrage bei verschiedenen Organisationen und Verbänden wurde für das Reisesparen und gegen die Kreditreisen u.a. angeführt, daß es sich hier um den restlosen Verbrauch des Geldes handle, "ohne daß Gegenwerte zur Verfügung stehen".³⁾ Diese Äußerung ist typisch für viele andere. Sie zeugt von dem überlieferten und noch weitverbreiteten Sachwertdenken und von einer ebenfalls vielfach bestehenden Überschätzung materieller Werte gegenüber immateriellen, wie es Gesundheit, Wohlbefinden, Entspannung und Arbeitskraft darstellen. Demgegenüber muß nochmals darauf hingewiesen werden, wie wichtig die Inanspruchnahme von Leistungen der Fremdenverkehrswirtschaft mitunter zur Regeneration der Arbeitskraft und zur Erhaltung der Gesundheit, dieser wichtigsten aller immateriellen Güter, sein kann. Hiermit verglichen, ist oft die Notwendigkeit des

1) Siehe hierzu "Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung" vom 24.7.1957 Nr. 59: "In einer Marktwirtschaft gebührt weder dem Konsum noch dem Konsumverzicht ein ethisch-moralischer Vorrang, zumal da der Marktpreis für die Harmonie der Eigeninteressen sorgt". (in Art. "Marktwirtschaft in der Defensive")

2) Menke, G.O., a.a.O.

3) Die zitierte Äußerung stammt von der Industrie- und Handelskammer Lüneburg.

Besitzes von Sachgütern wie Eisschränke, Fernseh- und Rundfunkgeräte, um nur einige der wichtigsten Objekte des organisierten Teilzahlungskredites zu nennen, höchst zweitrangig, obwohl niemand gegen die Verbraucher kreditfinanzierung dieser Güter grundsätzliche Vorwürfe erhebt, ja diese sogar als Stütze der Produktion angesehen wird. Daß den Aufwendungen einer Reise zum Zwecke der Erholung keine Gegenwerte gegenüberstehen, trifft nicht zu. Es stehen höchstens keine unmittelbar greifbaren Güter als Gegenwerte zur Verfügung, die man unter Eigentumsvorbehalt stellen oder sicherungshalber übereignen kann. Daß dies bei bestimmten Formen der Finanzierung von Waren auch nicht der Fall ist, wurde bereits gezeigt.

Reisesparen und Reisekredit sollen sich ergänzen und können dies auch. Rein äußerlich ließe sich das eventuell dadurch verwirklichen, daß man die Reisesparkonten¹⁾ bei Spar- und Girokassen, die den Sparern Kostenvergünstigungen bringen, zu Kontokorrentkonten umgestaltet. Gegen den Nachweis entsprechender Voraussetzungen bezüglich der Sicherheit könnten bei Bedarf diese Reisesparkonten bis zu einer bestimmten Grenze überzogen werden. Auch an Reisesparverträge mit festen Monatsraten, die ebenfalls überzogen werden könnten, wäre zu denken. Dies würde eine Parallele zu dem Kaufsparsystem der öffentlichen Sparkassen darstellen, bei dem ein Teil der zum Kauf von Waren nötigen Mittel durch Kontensparen aufgebracht und der Rest von der Sparkasse als Darlehen gegeben wird. Die Schuld ist dann, in der Regel in Raten, zu tilgen.²⁾

Man sieht aus diesen Andeutungen, daß Reisesparen und Reisekredit keine unvereinbaren Gegensätze sind.

1) Gegen eine drei Monate vor Abhebung gegebene Versicherung, daß der Kontoinhaber zum Zwecke einer Reise spare, werden von allen Haupt- und Nebenstellen des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes Reisesparbescheinigungen ausgestellt, die zu einem Nachlaß von 5% auf gewisse Geschäftsreisen berechtigen.

Wie von den Sparkassen zu erfahren war, wurden diese Vergünstigungen nur in sehr geringem Umfang in Anspruch genommen.

2) Reuschel, H., a.a.O., S. 27

A b s c h l i e ß e n d e B e m e r k u n g e n

In der vorliegenden Arbeit wurde davon ausgegangen, daß Ferien und Erholung in unserer mehr denn je schnelllebigen Zeit zu einem fundamentalen Bedürfnis breiter Bevölkerungsschichten geworden sind.

Es wurde gezeigt, daß bei der Durchführung von Erholungsreisen ein Mehrbedarf an finanziellen Mitteln auftritt, der in aller Regel nicht aus dem laufenden Einkommen der Erholungszeit bestritten werden kann.

Ebenso wurde dargelegt, daß ungleich den meisten anderen Güterbereichen für das Zustandekommen des Konsums von Fremdenverkehrsleistungen neben der Kaufkraft der Faktor Zeit eine wichtige Rolle spielt. Daraus ergibt sich wiederum, daß aus vielerlei Gründen beim Verbraucher kaufkraftmäßige und temporäre Gegebenheiten nicht miteinander in Einklang stehen können und durch die Unmöglichkeit, Fremdenverkehrsleistungen zu jeder beliebigen Zeit zu konsumieren, der Verbrauch der genannten Leistungen unterbleiben muß. In solchen Fällen sowohl dem Verbraucher als auch der Fremdenverkehrswirtschaft zu dienen, wird als Aufgabe des Verbraucher kredites für Dienstleistungen angesehen.

Auf Grund dieser Erkenntnisse wurde die Frage nach dem Sinn und der Notwendigkeit solcher Krediteinrichtungen für Verbraucher und Fremdenverkehrswirtschaft grundsätzlich bejaht.

Im Mittelpunkt der betriebswirtschaftlichen Erörterungen stand die Frage, ob und unter welchen Umständen auch nichtkörperliche Güter, wie Dienstleistungen von Fremdenverkehrsbetrieben, Gegenstand von Verbraucher krediten sein können.

Eine Untersuchung des Verbraucher kreditwesens in Deutschland zeitigte als wichtigstes Ergebnis die Tatsache, daß man auf Seiten der speziellen Verbraucher kreditinstitute zwar bislang an der Finanzierung körperlicher Güter festhielt, vom Prinzip der Sachwert - Sicherung aber in wichtigen Geschäftszweigen der Verbraucherfinanzierung schon längst abgegangen war. Den organisierten Verbraucher krediten im Anweisungsgeschäft liegt

notwendigerweise auch beim Verkauf körperlicher Gegenstände die Einkommenssicherung zugrunde. Damit ist bewiesen, daß vom Standpunkt der Besicherung der Kredite im Anwesenheitsgeschäft kein Unterschied zwischen Verbraucherkrediten für Güter und Verbraucherkrediten für Dienstleistungen besteht.

Weiter war zu untersuchen, welche Auswirkungen sich aus dem Vorhandensein der genannten Kreditverfahren für die gesamte Fremdenverkehrswirtschaft und für die einzelnen Fremdenverkehrsbetriebe ergeben würden, und welchen Anforderungen die Gestaltung dieser Verfahren zweckmäßigerweise entsprechen sollte.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß diese Kredite zunächst als Wettbewerbsmaßnahmen einzelner Betriebe zu betrachten sind. Darüber hinaus können sie aber, vor allem bei weiterer Verbreitung in gleichartigen oder ähnlichen Formen, zu einer Wettbewerbsmaßnahme der gesamten Fremdenverkehrswirtschaft gegenüber anderen Wirtschaftszweigen werden, zu deren "Kundendienst" Verbraucherkredite längst gehören.

Hinsichtlich der organisatorischen Durchführung gibt es verschiedene bereits verwirklichte und noch mehr mögliche Formen. Für die in Frage kommenden Fremdenverkehrsbetriebe empfiehlt sich jedoch die Beachtung bestimmter Grundsätze für die Gestaltung von entsprechenden Krediten.

In erster Linie müssen Fremdenverkehrsbetriebe davor gewarnt werden, Verbraucherkredite in eigener Regie und Verantwortung mit unzulänglichen Mitteln der Prüfung und Überwachung zu gewähren. Daraus können für Bestand und Betriebsbereitschaft des Unternehmens erhebliche Gefahren erwachsen. Hier erscheint die Zusammenarbeit mit Kreditinstituten geraten, welche auch die mit der Kreditgebung anfallenden Verwaltungsarbeiten übernehmen können.

Die für die Abwicklung des Verkehrs mit dem Kreditinstitut unumgänglichen Arbeiten können bei zweckentsprechender Gestaltung für den Fremdenverkehrsbetrieb auf ein Mindestmaß beschränkt werden.

Die Kreditrisiken sollen grundsätzlich von den Kreditinstituten getragen werden, denn sie sind in der Regel auch nur von diesen beeinflusbar. Gegen eine Risikobeteiligung in festen Quoten ist im allgemeinen nichts einzuwenden.

Zusammengefaßt läßt sich sagen, daß diese Art der Absatzfinanzierung, die nach bankmäßigen Gesichtspunkten durchgeführt werden muß, besser auf andere Betriebswirtschaften ausgegliedert werden sollte. Damit ließe sich eine Belastung der Fremdenverkehrsbetriebe mit ihnen an sich wesensfremden Aufgaben vermeiden.

Die Auswirkungen der Verbraucherkredite für Dienstleistungen werden, sofern Gestaltung und Durchführung diese Voraussetzungen erfüllen, keineswegs negativ sein, wie man dies mancherorts annehmen zu müssen glaubt. Für die Fremdenverkehrswirtschaft besteht jedenfalls kein Grund zu Befürchtungen, wenn sich die beschriebenen Kredite in ihrem Umfang ausbreiten sollten. Sie sind im Gegenteil, vernünftiger genandhabt, in der Lage, beim Vorliegen bestimmter Situationen der Verbraucher die Fremdenverkehrswirtschaft vor einem Nachfrageausfall zu bewahren oder ihr zusätzliche Nachfrage zuzuführen. Unter eines Tages vielleicht veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen kann die Einrichtung dieser Kredite zu einer Absatzstütze werden.

Die Entscheidung darüber, ob aus psychologischen Gründen Konsumentenkredite für nichtkörperliche Güter negativer zu bewerten sind als solche für greifbare Güter, soll und kann hier nicht getroffen werden. Sie muß dem einzelnen Verbraucher überlassen bleiben.

Schließlich ergab sich noch aus den Untersuchungen, daß die organisierten Verbraucherkredite, die ja der Bankaufsicht unterliegen, weder ihrem Wesen noch ihrem derzeitigen Umfang nach eine allgemeine Gefahr für die Volkswirtschaft darstellen.

Die eigentlichen Gefahren des Verbraucherkredites überhaupt liegen in der Möglichkeit übermäßiger Inanspruchnahme durch die Nachfrager und in der Möglichkeit fahrlässiger Kreditgewährung sowie unsachgemäßer Abwicklung durch die Anbieter. Es darf nicht verkannt werden, daß dabei sowohl den Käufern einerseits wie den Verkäufern und Banken andererseits eine hohe Verantwortung auferlegt ist. Sie besteht für die Verbraucher darin, alle

Anschaffungen gegen Kredit vorher auf ihren Sinn bzw. ihre Notwendigkeit und die Vereinbarkeit mit Einkommen und Verpflichtungen hin genau zu prüfen.

Das Verantwortungsbewußtsein des Kreditgebers sollte sich darin zeigen, daß er bei Kenntnis der Verhältnisse des Kunden (und diese zu ergründen ist seine Pflicht) diesen objektiv berät und ihm auch seine etwaigen Bedenken nicht vorenthält, selbst wenn dadurch dieses oder jenes Geschäft unterbleibt. Der Kreditgeber muß sich stets der psychologischen Gefahr bewußt sein, die für den Abnehmer in der Verlockung des Besitzgenusses liegt und gelegentlich den Blick für die tatsächlichen Verhältnisse trübt.

Fluch oder Segen jeglichen Kredites hängen von dessen vernunftgemäßer Verwendung ab. Diese durch geeignete Maßnahmen zu fördern, ist auch im Falle der Dienstleistungskredite eine wirksamere Sicherung gegen etwaige Auswüchse als die völlige Ablehnung neuer Erscheinungen auf dem Gebiet des Kreditwesens, deren Vordringen erfahrungsgemäß doch nicht aufzuhalten ist, sofern sie dem wirtschaftenden Menschen zum Nutzen gereichen.

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s

B ü c h e r :

- Beckmann, L.: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, München 1949
- Carell, E.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Heidelberg 1954
- Gestrich, H.: Kredit und Sparen, Jena 1944
- Halm, G.W.: Geld, Außenhandel und Beschäftigung, München 1951
- Hayek, F.A.: Geldtheorie und Konjunkturtheorie, Leipzig und Wien 1929
- Lütge, F.: Einführung in die Lehre vom Gelde, München 1948
- Lukas, E.: Geld und Kredit, Heidelberg 1951
- Preiser, E.: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1957
- Röhle, K.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1953
- Schneider, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil III Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung, Tübingen 1952
- v. Stackelberg, H.: Grundsätze der theoretischen Ökonomik, Bern 1948
- Weddigen, W.: Theoretische Volkswirtschaftslehre, Weisenheim 1948

Spezielle Literatur

zum Thema F r e m d e n v e r k e h r :

- Bornmann, A.: Die Lehre vom Fremdenverkehr, Berlin 1931
- Glücksmann, R.: Allgemeine Fremdenverkehrskunde, Berlin 1935

- Gölden, H.: Strukturwandlung des schweizerischen
Fremdenverkehrs 1890 - 1935,
Zürich 1939
- Hunziker, W.: System und Hauptprobleme einer wissen-
schaftlichen Fremdenverkehrslehre,
St. Gallen 1943
- Hunziker-Krapf: Grundriß der allgemeinen Fremdenverkehrslehre,
Zürich 1942
- Ogilvie, F.W.: The Tourist Movement,
London 1933
- Römer, A.: Die Saisonschwankungen im Schweizerischen
Fremdenverkehr,
Bern 1947
- Stradner, J.: Der Fremdenverkehr,
Graz 1917

zum Thema V e r b r a u c h e r k r e d i t :

- Berlak-Felix: Das Teilzahlungsgeschäft,
Berlin 1928
- Birnbaum, B.: Konsumfinanzierung,
Berlin 1926
- Deite, H.: Konsumfinanzierung als Mittel des
Wettbewerbs,
Berlin 1926
- Deuble, F.: Kleinkreditbanken in den Vereinigten Staaten,
Leipzig 1932
- Eckert, G.: Die Konsumfinanzierung in Deutschland,
Göttingen 1931
- Fischer, W.: Das Teilzahlungskreditgeschäft,
Stuttgart 1952
- Halbig, J.: Finanzierung und Organisation der
Teilzahlungskreditgesellschaften,
Coburg 1930
- Hallstein, H.: Finanzierungs- und Risikoprobleme beim
Absatz auf Teilzahlung,
Frankfurt/M. 1928
- Kaminsky, W.: Die Kundenkreditfinanzierung,
Leipzig 1937
- Koch, W.: Das Abzahlungsgeschäft in Handel und
Industrie und seine Finanzierung,
Berlin 1931

- Meyer, F.: Zur volkswirtschaftlichen Problematik
der Konsumfinanzierung,
Frankfurt/M. 1954
- Nieschlag, R.: Der Warenkredit an letzte Verbraucher in
Deutschland,
Essen 1951
- Reuschel, H.: Der organisierte Teilzahlungskredit,
Berlin 1953

Sonstige Veröffentlichungen:

Bankhaus Neuvians, Reuschel & Co.:

"Der Teilzahlungskredit als Wirtschaftsfaktor in den U.S.A.
und in Deutschland", München 1956

Jahrbücher, Fachzeitschriften und sonstige fachliche Veröffentlichungen und Bekanntmachungen über den Fremdenverkehr

Jahrbuch für Fremdenverkehr,

Organ des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für
Fremdenverkehr an der Universität München:

- Nr. 2 1952
- Nr. 1 1952/53
- Nr. 1 1953/54
- Nr. 2 1955
- Nr. 1 1955/56

Schriftenreihe des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr:

Sondernummer "Fremdenverkehrswirtschaft und Fremdenverkehrswerbung", München 1954

Heft 6: "Die Saisonschwankungen und die Problematik der Saisonverlängerung im Fremdenverkehr unter besonderer Berücksichtigung südbayerischer Fremdenverkehrsorte", München 1956

Heft 10: "Die Ausgaben der Erholungsreisenden in neun ausgewählten südbayerischen Fremdenverkehrsorten", München 1957

"Der Fremdenverkehr", 1952 Heft 11/12
1955 Heft 9/10

"Das Reisebüro", ständige Fachbeilage zur Zeitschrift "Der Fremdenverkehr", 1954 Heft 21/22
1954 Heft 23/24

Archiv für den Fremdenverkehr, Berlin, Jahrg. 3 Nr. 2
Jahrg. 4 Nr. 1

Schriftenreihe "Erholung und Arbeitskraft", Heft 7,
St. Gallen 1944

"Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft",
Heft 1 1941

"Schweizer Beiträge zur Verkehrswissenschaft", Jahrg. 1947 Nr. 23

"Schweizerisches Archiv für Verkehrswissenschaft und Verkehrs-
politik", 8. Jahrg. 1953, Nr. 2

"Erhebung der Alliance Internationale de Tourisme (A.I.T.) über
die Ausgaben der Auslandsfremden in Frankreich", Bern 1953

Sonstige Fachzeitschriften

"Zeitschrift für Betriebswirtschaft", 4. Jahrg. 1927
5. " 1928

"Die Kreditwirtschaft", 1927, Teil II

"Die Deutsche Bankwirtschaft", Bd. II, 1930

Denkschrift des Sonderausschusses der Bankenaufsicht vom 24.11.1952

Jahresberichte des Wirtschaftsverbandes Teilzahlungsbanken e.V.
für 1955 und 1956

"Internationale Wirtschaft", Folge 13, Wien 1955

Gesetzblätter

Reichsgesetzblatt vom 31.10.1940

Bundesgesetzblatt vom 22.4.1952

Handbücher

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1927

Zeitungen

Handelsblatt vom 3.6.1955

Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung vom 10.8.1955 und
vom 24.7.1957

Süddeutsche Zeitung vom 17.5.1955

Tiroler Verkehr vom 5.1.1955

Manuskripte

Seubert, O.: "Reiseparen und Reisen auf Kredit", Diplomarbeit,
München 1955

L e b e n s l a u f

Am 23. Februar 1930 wurde ich als Sohn des kfm. Angestellten Max Hartmann in Hartha/Sa. geboren.

Die Schulzeit verbrachte ich in Nürnberg, wo ich 1950 an der Oberrealschule die Reifeprüfung ablegte.

Ende des Janres 1950 begann ich an der Nürnberger Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften das Studium, das ich 1951 an der Universität München fortsetzte. 1954 legte ich hier die Diplomprüfungen für Kaufleute und für das Handelslehramt ab.

Meine praktische kaufmännische Ausbildung erhielt ich in namhaften Unternehmen der Industrie und des Großhandels, unter anderem bei den Firmen AEG und DEUTSCHE SHELL AG. sowie in der Wirtschafts- und Steuerberatung.

Im Jahre 1955 unterzog ich mich der Assessorprüfung für das Lehramt an kaufmännischen Schulen und bin seitdem als Angestellter im Lehrdienst an der Städtischen Kaufmannsschule München tätig.

